

MARCIA KARINA CISESKI

**ESTRUTURAÇÃO DAS INFORMAÇÕES DA CISESKI MARKETING,
ADMINISTRAÇÃO E PARTICIPAÇÃO LTDA. COM A FINALIDADE
DE INFORMATIZAÇÃO**

FLORIANÓPOLIS

2002

MARCIA KARINA CISESKI

**ESTRUTURAÇÃO DAS INFORMAÇÕES DA CISESKI MARKETING,
ADMINISTRAÇÃO E PARTICIPAÇÃO LTDA. COM A FINALIDADE
DE INFORMATIZAÇÃO**

Trabalho de Conclusão de Estágio apresentada à disciplina Estágio Supervisionado – CAD 5236, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Administração da Universidade Federal de Santa Catarina, área de concentração em Organização, Sistemas e Métodos.

Professor Orientador:

Mário de Souza Almeida, MSc.

FLORIANÓPOLIS

2002

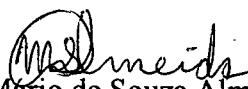
MARCIA KARINA CISESKI

**ESTRUTURAÇÃO DAS INFORMAÇÕES DA CISESKI MARKETING,
ADMINISTRAÇÃO E PARTICIPAÇÃO LTDA. COM A FINALIDADE
DE INFORMATIZAÇÃO**

Este Trabalho de Conclusão de Estágio foi julgado adequado e aprovado em sua forma final pela Coordenadoria de Estágios do Departamento de Ciências da Administração da Universidade Federal de Santa Catarina, em 04 de setembro de 2002.

Professor Sinésio Stefano Dubilela Ostroski, MSc.
Coordenador de Estágios

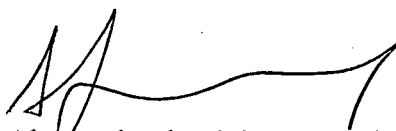
Apresentada à Banca Examinadora integrada pelos professores:



Professor Mario de Souza Almeida, MSc.
Orientador



Professora Liane Carly Hermes Zanella
Membro



Professora Alessandra de Linhares Jacobsen, MSc.
Membro

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais, pela forma como me conduziram até esta etapa da minha vida.

À minha irmã, que mesmo não sabendo, contribuiu muito com o meu crescimento como ser humano.

A Tê, pela paciência e o carinho que me dedicou.

Ao Rodrigo, o meu amor, que sempre esteve comigo quando eu precisei.

E ao Professor Mário, pela colaboração e tempo disponibilizado para a realização deste trabalho.

A todos estes, o meu eterno agradecimento.

“Não vá levar tudo tão na boa
Brigue para obter o melhor
Se errar por amor Deus abençoa
Seja você”

Djavan / Gabriel, O Pensador

RESUMO

CISESKI, Marcia Karina. **Estruturação das informações da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda. com a finalidade de informatização.** 2002. 85f. Trabalho de Conclusão de Estágio (Graduação em Administração). Curso de Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

O principal objetivo deste Trabalho de Conclusão de Estágio é estruturar as informações da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda., com a finalidade de informatização. Foi realizado um estudo de caso de caráter qualitativo descritivo, com a utilização de censo, sendo considerado também como pesquisa de campo com a finalidade de proposição de planos. A coleta e análise de dados foram feitas através de observação participante, entrevistas não estruturadas e análise documental. Quanto aos resultados, identificou-se as atividades desenvolvidas na organização, levantou-se as origens de informações e seus processos, constatando-se as necessidades de informações. Estes resultados proporcionaram a estruturação da base de dados com a elaboração de um dicionário de dados, que ainda são passíveis de mudança ao longo do desenvolvimento do sistema. Entretanto, entende-se que o trabalho desenvolvido serve ao propósito de estabelecimento das funções mínimas a serem executadas em termos de suporte operacional e ao processo decisório.

Palavras-chaves: sistema de informações, dicionário de dados, informatização.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
1.1	Objetivos.....	11
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	12
2.1	Informação	12
2.2	Sistema	13
2.3	Sistema de informação	14
2.4	Processo de desenvolvimento de sistemas de informações.....	16
2.5	Modelagem de dados	19
2.6	Dicionário de dados	20
3	METODOLOGIA	22
3.1	Caracterização da pesquisa	22
3.2	Universo e amostra	23
3.3	Coleta de dados	23
3.4	Análise de dados	24
4	APRESENTAÇÃO DA EMPRESA	25
4.1	Atividades operacionais	25
4.1.1	<i>Controle de compras</i>	<i>25</i>
4.1.2	<i>Controle de contas a pagar</i>	<i>26</i>
4.1.3	<i>Controle de contas a receber</i>	<i>27</i>
4.1.4	<i>Controle bancário</i>	<i>31</i>
4.1.5	<i>Arquivo de documentos</i>	<i>32</i>
4.2	Produtos e serviços	34
4.2.1	<i>Administração de imóveis.....</i>	<i>34</i>
4.2.2	<i>Exploração das patentes.....</i>	<i>37</i>
4.2.3	<i>Desenvolvimento de trabalhos técnicos e informativos</i>	<i>43</i>
5	REDE DE RELACIONAMENTOS DA CISESKI	45
5.1	Necessidades de informações da rede de relacionamentos	45
5.2	Advogados	46
5.3	Peritos	47
5.4	Engenheiros.....	47
5.5	Contabilistas.....	47
5.6	Fornecedores.....	48
5.7	Inquilinos.....	48
5.7.1	<i>Inquilinos de alta temporada.....</i>	<i>48</i>
5.7.2	<i>Inquilinos permanentes</i>	<i>49</i>

5.8	Clientes diretos.....	49
5.8.1	<i>TCT Blindados.....</i>	50
5.9	Clientes indiretos	52
6	AVALIAÇÃO DO SISTEMA ATUAL E PROPOSIÇÕES.....	55
6.1	Sistema de cadastros e estatísticas	55
6.2	Sistema financeiro	56
6.3	Proposição de base de dados.....	57
7	CONSIDERAÇÕES FINAIS	81
	REFERÊNCIAS.....	82
	ANEXOS.....	84

LISTA DE FIGURAS

Figura 01: Necessidades de informação: compras	26
Figura 02: Necessidades de informação: contas a pagar	27
Figura 03: Necessidades de informação: contas a receber – aluguel de alta temporada	28
Figura 04: Necessidades de informação: contas a receber – aluguel permanente	28
Figura 05: Necessidades de informação: contas a receber – <i>royalties</i>	29
Figura 06: Necessidades de informação: notas de reembolso	30
Figura 07: Necessidades de informação: controle bancário – despesas	31
Figura 08: Necessidades de informação: controle bancário – aplicações	32
Figura 09: Necessidades de informação: arquivo de documentos	33
Figura 10: Necessidades de informação: propriedades	35
Figura 11: Propriedade Passa Vinte – Palhoça/SC	36
Figura 12: Propriedade Campeche – Florianópolis/SC	37
Figura 13: Necessidades de informação: patentes	38
Figura 14: Distribuição dos compartimentos antes/depois da patente MU 7502534-5	40
Figura 15: Características externas dos carros fortes antes/depois da patente MU 7502534-5	40
Figura 16: Carro forte com teto rebaixado utilizando o conceito MU 7802100-6	41
Figura 17: Estrutura de tubos industriais	41
Figura 18: Estrutura determinada pela MU 8103258-7	42
Figura 19: Necessidades de informação: processos judiciais	43
Figura 20: Necessidades de informação: desenvolvimento de trabalhos técnicos	44
Figura 21: Necessidades de informação: rede de relacionamentos	46
Figura 22: Necessidades de informação: inquilinos de alta temporada	48
Figura 23: Necessidades de informação: inquilinos permanentes	49
Figura 24: Necessidades de informação: clientes diretos	50
Figura 25: TCT Blindados – Vista externa	50
Figura 26: TCT Blindados – Linha de Produção	51
Figura 27: Chassi desenvolvido para blindados	53
Figura 28: Chassi com corte para ser ajustado para blindados	54
Figura 29: Sistema de cadastros e estatísticas: tela inicial	55
Figura 30: Sistema de cadastros e estatísticas: tela de cadastros de clientes	56
Figura 31: Sistema financeiro: tela de lançamentos	57
Figura 32: Base de dados: compras – informações gerais	58
Figura 33: Base de dados: compras – informações específicas	59
Figura 34: Base de dados: faturas	59
Figura 35: Base de dados: valores aluguel alta temporada	60
Figura 36: Base de dados: controle recebimento aluguel permanente	60
Figura 37: Base de dados: notas fiscais de clientes – informações gerais	61

Figura 38: Base de dados: notas fiscais de clientes – informações específicas.....	61
Figura 39: Base de dados: notas de reembolso.....	62
Figura 40: Base de dados: controle de conta corrente.....	63
Figura 41: Base de dados: controle de aplicações – informações gerais.....	64
Figura 42: Base de dados: controle de aplicações – informações específicas.....	65
Figura 43: Base de dados: arquivo de documentos	65
Figura 44: Base de dados: fluxo de documentos	66
Figura 45: Base de dados: cadastro de propriedades.....	67
Figura 46: Base de dados: acompanhamento das patentes – informações gerais.....	68
Figura 47: Base de dados: acompanhamento de patentes – informações específicas	68
Figura 48: Base de dados: processos judiciais – informações gerais	69
Figura 49: Base de dados: processos judiciais – informações específicas	69
Figura 50: Base de dados: cadastro da rede de relacionamentos – informações gerais	70
Figura 51: Base de dados: cadastro da rede de relacionamentos – informações específicas ...	70
Figura 52: Base de dados: inquilinos de alta temporada	71
Figura 53: Base de dados: inquilinos permanentes	71
Figura 54: Base de dados: clientes diretos.....	72
Figura 55: Dicionário de dados	79

1 INTRODUÇÃO

A Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda. é uma micro-empresa criada pelo Sr. Jorge Antônio Ciseski para a exploração de um conceito patenteado junto ao Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI).

Seu escritório está localizado à Servidão Costa nº 304, no bairro Trindade, em Florianópolis, e atualmente a empresa utiliza o nome fantasia: *Ciseski Administração, Marketing e Consultoria*, pois tem atuado junto a grandes empresas fabricantes de carros fortes que utilizam seu conceito, levando a estas o conhecimento adquirido pelo seu sócio majoritário em 27 anos de trabalho numa das maiores Transportadoras de Valores do Brasil.

Registrada em 13 de setembro de 1998, a criação desta empresa foi a melhor maneira que o Sr. Jorge Ciseski viu em explorar e desenvolver trabalhos na área de Transporte de Valores.

Desde sua fundação até o momento, a empresa vem desenvolvendo trabalhos que visam informar as pessoas que trabalham no segmento de Segurança Privada, em especial com Transporte de Valores, sobre problemas inerentes a esta atividade, bem como legislações que regulamentam o setor.

Com base em informações adquiridas junto ao mercado, o negócio da *Ciseski Administração, Marketing e Consultoria* tem sido buscar soluções e inovações em Transporte de Valores.

O presente trabalho constitui-se da estruturação das informações da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda., com finalidade de informatização.

A necessidade de desenvolver esta monografia representa para a acadêmica uma oportunidade para aplicar seus conhecimentos adquiridos no decorrer do curso, além disso o estudo terá grande utilidade à empresa analisada, devido ao volume de informações que circulam na mesma, estando ali de forma pouco estruturada, proporcionando dificuldades de acesso imediato a estas. Os sistemas utilizados atualmente apresentam problemas, pois não suprem todas as necessidades encontradas, pelo fato de não ter sido feito um levantamento desta natureza antes de desenvolvê-los.

A viabilidade do trabalho existe pois a acadêmica é sócia da empresa e está em contato permanente com a organização, tendo fácil acesso às informações necessárias para o desenvolvimento do presente projeto.

Com base na argumentação acima, chega-se ao seguinte problema de pesquisa: “Como estruturar as informações da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda., com a finalidade de informatização?”.

1.1 Objetivos

O objetivo geral deste Trabalho de Conclusão de Estágio é “Estruturar as informações da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda. com a finalidade de informatização”.

Tendo por base esse objetivo geral, e a fim de que o mesmo seja alcançado, os objetivos específicos são:

- a) Identificar as atividades desenvolvidas na Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda.;
- b) Levantar as origens de informações e seus processos;
- c) Identificar a forma de armazenamento das informações;
- d) Constatar as necessidades de informações para as atividades desenvolvidas;
- e) Estruturar a base de dados e elaborar um dicionário de dados para a empresa.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Informação

Hoje em dia, com a globalização do mercado e a competitividade decorrente deste processo, pode-se medir a eficácia de uma organização através da sua capacidade de adquirir, interpretar, tratar e utilizar as informações. Para isso, empregam-se sistemas e tecnologias de informação que dão suporte e maximizam os resultados.

Segundo Vidal (1995), a informação é o resultado das atividades de processamento de dados, sendo utilizados para elaborar as tarefas, auxiliando na tomada de decisão. O autor cita como motivos que fazem o processamento de informações fundamentais nas empresas, a introdução da administração científica e o desenvolvimento da tecnologia da informática.

McGee e Prusak citam que “a informação não se limita a dados coletados; na verdade informações são dados coletados, organizados, ordenados, aos quais são atribuídos significados e contexto” (1994, p.23). Isto quer dizer que a informação também pode ser conceituada como dados que foram processados para produzirem fatos que tenham sentido e tragam conhecimento sobre um determinado assunto.

Adaptar as empresas ao novo contexto requer uma reavaliação das estratégias, bem como a reformulação da sua capacidade de captar e integrar estas informações de forma a agregar valor. Assim, “a adaptação da empresa aos novos paradigmas de um mercado globalizante, exigindo capacidade de inovação, flexibilidade, rapidez, qualidade, produtividade, dentre outros requisitos, torna cada vez mais estratégico o papel que a informação exerce” (MCGEE E PRUSAK, 1994, p.43).

Trata-se de um dos mais importantes insumos de que as organizações podem dispor, “é fundamental no apoio às estratégias e processos de tomada de decisão, bem como no controle das operações empresariais” (BEUREN, 1998, p.43), contribui para a redução das incertezas, servindo como suporte para minimizar os riscos, além de se tornarem possíveis oportunidades de mercado.

A importância da informação em uma organização é muito bem exposta por McGee e Prusak quando dizem que “as organizações estão repletas de dados que poderiam se tornar

informação valiosa para algum usuário diante de um problema decisório” (1994, p. 24). Isto porque informações que não são compartilhadas, não se tornam conhecidas, e então não são utilizadas na resolução de problemas.

Os autores enfatizam que “a informação é infinitamente reutilizável, não se deteriora nem se deprecia, e seu valor é determinado exclusivamente pelo usuário” (MCGEE E PRUSAK, 1994, p.23), ou seja, as informações uma vez sistematizadas e utilizadas, estarão sempre à disposição.

2.2 Sistema

Um sistema pode ser conceituado como um conjunto de elementos interdependentes (subsistemas), dinamicamente relacionados, integrantes de um todo unitário com objetivos comuns e funções distintas.

Maciel (*apud* VIDAL, 1995, p. 10) coloca que um sistema pode ser definido como “um conjunto de elementos quaisquer ligados entre si por cadeias de relações de modo a constituir um todo organizado”. Assim, um sistema baseia-se na interação de seus diversos componentes, dependendo de uma sincronia para que se atinja a sua finalidade.

De acordo com Bio (1996), existem dois tipos de sistemas: os fechados, como relógios e máquinas e os abertos, como o homem e a sociedade, entre outros exemplos.

As organizações devem funcionar como sistemas abertos; permeáveis ao ambiente no qual estão inseridas, proporcionando a entrada e saída de matéria-prima, mão-de-obra, produtos, tecnologia e principalmente informação. Caso contrário, a sua sobrevivência estará comprometida, fadada ao confinamento.

Como se falou anteriormente, um sistema é composto por várias partes, assim, uma organização tem em cada uma de suas áreas um subsistema, que de uma forma ou de outra se relacionam e interdependem uns dos outros.

Segundo Rezende e Abreu (2000), o funcionamento harmônico, sistêmico e racional dos subsistemas das empresas proporciona uma série de benefícios como redução dos esforços humanos e de todos os tipos; maximização da produtividade, qualidade, lucro e competitividade das empresas; consolidação no mercado e vanguarda empresarial; uso econômico do tempo, procedimentos e dos recursos humanos e físicos.

O sistema de informação é um destes subsistemas que compõem o sistema organizacional, e é vital, pois está presente em todos os setores, servindo como instrumento para tomada de decisões, planejamento empresarial, atualização de conhecimento, além de propiciar novas oportunidades de mercado, contribuindo para o bom andamento das atividades da organização.

2.3 Sistema de informação

Um sistema de informação tem como propósito obter informações internas e externas à organização, disponibilizá-las aos seus usuários e torná-las úteis no cotidiano da empresa (VIDAL, 1995).

Para Cautela e Polloni (1996), o sistema de informação é visto como um conjunto de subsistemas interdependentes e logicamente associados, tendo como resultado de sua integração, informações necessárias à tomada de decisões.

Além disso, “o sistema de informações gerenciais é um conjunto organizado de pessoas, procedimentos, bancos de dados e dispositivos que fornece aos administradores e tomadores de decisões as informações para ajuda-los a atingir as metas da empresa.” (STAIR, 1998, p. 226).

O processo decisório e a operacionalidade das atividades de uma organização têm suporte num sistema que gera e fornece informações, o que se configura num sistema de informação. Para tanto, faz-se necessária a adoção de uma mesma linguagem como facilitador do processo de comunicação.

Beuren estabelece que “ao projetar um sistema de informações, faz-se necessário analisar cuidadosamente o processo de decisão e o fluxo de informações existente. Esses dois fatores são essenciais e inseparáveis no desenho e arquitetura de um sistema de informações gerenciais” (1998, p.28). A necessidade de agilizar o processo de comunicação dentro das organizações geralmente impõe a implementação de um sistema de informação capaz de suprir esta demanda, mesmo sem haver uma infra-estrutura adequada e mão-de-obra qualificada para este procedimento.

De acordo com Chaves e Falsarella (1995), os sistemas de informação são sistemas que possibilitam a coleta, o armazenamento, a recuperação e a disseminação de informações. Esses sistemas são geralmente baseados no computador (sistema de informação

automatizado) e apóiam as funções operacionais, gerenciais e de tomada de decisão existentes na organização.

Segundo Vidal (1995), um sistema de informação automatizado necessita de recursos tecnológicos de informática, estes são compostos essencialmente por: equipamentos (*hardware*), programas de computador (*software*), fatos ou idéias importantes (dados) e pessoas (usuários).

Tal sistema necessita de um permanente processo de *feedback*, proporcionando a atualização das informações a ponto de constatar se o sistema de informação está atendendo ou não aos objetivos da organização.

Quando se fala na implantação e utilização de um sistema de informação, deve-se atentar para os riscos inerentes a este procedimento, precavendo-se a respeito de eventos como: a necessidade de qualificação dos usuários, a conscientização em relação à importância do sistema, a infra-estrutura, a disseminação dos métodos de utilização e o uso estratégico dos sistemas de informação.

Torres (1995) enumera os benefícios que a implantação de um sistema de informação pode trazer para as empresas e entre eles estão:

- a) Mudanças radicais em processos operacionais com grandes ganhos de tempo e custos;
- b) Informações rápidas aos clientes;
- c) Rapidez de resposta a novas demandas do mercado;
- d) Criação de laços fortes com fornecedores;
- e) Criação de barreiras à entrada ou expansão de concorrentes;
- f) Diferenciação do produto ou serviço, por meio de informações agregadas;
- g) Memorização do perfil do cliente, criando um ambiente de atendimento personalizado;
- h) Novos recursos e características em serviços mediante o uso de tecnologia de informação;
- i) Aumento de confiabilidade em diagnósticos e prescrições de soluções de problemas;
- j) Aproveitamento de capacidades sinérgicas entre empresas.

Enfim, a implementação do sistema de informação necessariamente implica numa mudança organizacional, quer seja no nível comportamental ou operacional. Deve haver um planejamento que viabilize a incorporação desse novo sistema, adequando a organização ao novo contexto. Nesse sentido, informações, tecnologias e pessoas interagem e devem buscar sinergia, mantendo-se como um verdadeiro sistema.

2.4 Processo de desenvolvimento de sistemas de informações

Quando se constata a necessidade de informações mais seguras e confiáveis, para a tomada de decisões relacionadas aos objetivos ou estratégias da organização, verifica-se aí a importância da implantação de um Sistema de Informação Gerencial (SIG).

Para que o resultado do desenvolvimento e implantação de um SIG seja satisfatório, é imprescindível seguir algumas etapas que irão garantir seu perfeito funcionamento.

Segundo Almeida (2002) o desenvolvimento de um SIG pode ser feito pelo método tradicional ou por métodos alternativos, tais como terceirização, aquisição de pacotes prontos, prototipação, desenvolvimento pelo usuário final ou através de centros de informação.

As etapas propostas por Cautela e Polloni (1996) para o desenvolvimento de um sistema de informação caracterizam muito bem o método tradicional, mostrando a necessidade de sistematização do processo para a maximização dos resultados.

O primeiro passo para o desenvolvimento e implantação de um sistema de informação é a identificação de um problema e/ou oportunidade seguido da *solicitação de sistema*. Essa necessidade surge a partir da constatação de irregularidades no modo pelo qual se realiza um trabalho, ou um conjunto de atividades, e que por isso proporcionam falhas de informações. Assim, com a intenção de corrigir estes defeitos, procura-se a mudança sistemática de execução, implantando um sistema que virá substituir ou complementar o anterior, otimizando seus resultados. Atualmente a mudança de sistema implica na alteração para os sistemas automatizados.

Nesse processo é fundamental que se tenha a definição do estudo a ser feito e a determinação dos objetivos a serem atingidos, além dos prazos e do pessoal envolvido.

Após a solicitação vem o desenvolvimento do projeto, que se divide em quatro etapas: levantamento de dados, análise dos dados, projeção do sistema e implantação do sistema.

O *levantamento de dados* visa colher e registrar todos os dados do sistema já existente, políticas, normas ou diretrizes da empresa, atividades, processamentos, arquivos, relatórios, e formulários, além da estrutura organizacional, pessoal envolvido, instalações e equipamentos. O levantamento destes dados pode ser feito através de entrevistas, questionários, observações locais, consulta em fontes secundárias ou documentação.

O próximo passo seria a *análise dos dados*, com o objetivo de se obter um profundo estudo dos dados levantados na etapa anterior. Com isso, pode-se detectar pontos críticos,

problemas e ineficiências, através da análise das políticas ou normas, sistemas ou métodos, estrutura organizacional, pessoal, documentação e recursos materiais.

A etapa de *projeção do sistema* vem logo a seguir, e visa criar um novo sistema que atenda aos objetivos, aos prazos e venha corrigir os defeitos do sistema anterior, identificados na etapa acima e para tanto este novo sistema deve apresentar uma performance superior à do sistema até então utilizado. Esta etapa deve contar com a participação de todos que farão parte do novo sistema de informação, bem como dos que compartilhavam do antigo sistema.

A última etapa é a *implantação do sistema*, ou seja, colocar em prática o novo sistema projetado. Esta etapa divide-se em cinco fases: preparativos, treinamento do usuário, conversão, controle e avaliação.

Preparativos: esta fase é executada paralelamente à de treinamento, e é primordial para que o sistema venha a entrar em funcionamento. Todos os quesitos que foram considerados necessários durante a etapa de análise, deverão ser preparados nesta fase de implantação, como por exemplo: admissão de pessoal, reorganização de *layout's*, compra de móveis e equipamentos e formação de arquivos.

Treinamento do usuário: implica em deixar o funcionário preparado para usar o novo sistema, de forma que esteja familiarizado e capacitado para exercer suas funções como previsto.

Conversão: pode-se dizer que é o momento de implantação do sistema, existem três técnicas mais comuns para se fazer a conversão: execução em paralelo, conversão por etapas e conversão integral.

Execução em paralelo: significa a utilização em paralelo do sistema antigo com o novo sistema até que se possa confiar totalmente no novo sistema. Esta é a técnica mais segura e que deve ser preferencialmente utilizada;

Conversão por etapas: parte do princípio de substituir gradativamente o sistema antigo pelo novo, quando uma etapa de conversão está funcionando normalmente, passa-se para uma nova etapa, e assim sucessivamente. Pode-se aplicar esta técnica de outra forma, atingindo um setor da empresa de cada vez. Considera-se que esta também é uma técnica segura, porém mais complexa que a anterior;

Conversão integral: é uma técnica de risco, mas em certos casos é a única possível. Consiste na interrupção do sistema antigo de uma só vez, iniciando-se o novo a partir daí. Assim, geralmente são necessários muitos ajustes até que tudo esteja funcionando como planejado.

Controle: está diretamente ligada à fase anterior, consiste no controle do sistema implantado, verificando os erros apresentados e suas causas. Para tanto, faz-se necessária a observação contínua do novo sistema.

Avaliação: Esta fase tem como objetivo comparar os resultados obtidos com os previstos. Caso deste estudo saia um parecer favorável, entende-se que o sistema alcançou os seus objetivos, e a fase de implantação dá-se por terminada. Se necessário devem ser feitas as alterações solicitadas chamadas de *manutenção do sistema*.

Este método pode garantir uma otimização da implantação de um sistema de informação. De acordo com Almeida (2002, p.44) “todos os sistemas de informações passam, em maior ou menor grau, pelo método tradicional de desenvolvimento de sistemas, que constitui uma sequência de etapas a serem cumpridas”.

Os métodos alternativos citados pelo mesmo autor podem ser desenvolvidos de diferentes formas:

Terceirização – o sistema é desenvolvido por uma empresa ou profissional, sem que seja necessário manter uma estrutura própria com esta finalidade. Alguns problemas relacionados a este método são os custos elevados de desenvolvimento e manutenção de sistema, possíveis dificuldades de relacionamento e relação de dependência entre a empresa e o contratado.

Aquisição de pacotes – trata-se da obtenção de um sistema de informação existente no mercado após uma avaliação comparativa. A grande vantagem é o baixo custo e rápida implantação. Entretanto, esse sistema pode ser inadequado às necessidades da empresa, com excesso ou falta de recursos, dificuldades de manutenção, atualização, assistência técnica e utilização do sistema.

Prototipação – caracteriza-se pelo desenvolvimento de um sistema experimental de baixo custo, rápida implantação e baixa necessidade de manutenção, onde o próprio sistema proporciona aos usuários um *feedback* para a melhoria do sistema. O sistema é elaborado aos poucos e os implementos são apresentados gradativamente. Como este método é utilizado geralmente para suprir necessidades imediatas, não é sistematicamente planejado e com o passar do tempo acaba por não ser finalizado, tornando-se limitado.

Desenvolvimento pelo usuário final – significa a elaboração de um sistema de informação à partir de um *software* próprio (como o Access, oferecido pela Microsoft). Assim o usuário é responsável pela criação de seus próprios aplicativos, o que praticamente torna desnecessária a assistência de especialistas. Este processo aumenta a precisão das informações, traz satisfação e envolvimento do usuário. As dificuldades apresentadas são a

falta de controle organizacional e padronização dos aplicativos, problemas operacionais como redundância de informações e defasagem do sistema, além da inexistência de documentação.

Centros de informação – trata-se de um departamento da organização que possui profissionais e equipamentos especializados ou assessoria externa com as mesmas características, que auxiliam os usuários a desenvolver seus próprios sistemas, padronizando a formatação de dados e nomenclaturas para toda a organização.

Os sistemas de informação devem estar em constante atualização, pois são fontes e meios para o desenvolvimento das organizações. A sua evolução, conforme visto anteriormente, acarreta uma série de mudanças, trazendo consigo uma reciclagem no que diz respeito à utilização das informações nas organizações e ao conhecimento gerado por elas.

2.5 Modelagem de dados

Um dos elementos que compõe a etapa da análise de dados e deve ser ressaltado é a modelagem de dados. Torres (1994) entende este componente como a organização lógica das estruturas dos dados visando utilização de forma flexível e fácil. O intuito é visualizar os dados envolvidos, a forma de relacionamento entre si e como devem ser agrupados, buscando facilitar sua utilização.

Geralmente a modelagem é feita por meio de descrição das estruturas dos dados da organização e seus relacionamentos, utilizando ou não esquemas gráficos.

Segundo o mesmo autor, a modelagem de dados é fundamental para a estruturação do banco de dados físico. Este modelo de dados servirá de base para o desenvolvimento e implantação de novos sistemas.

Uma modelagem de dados bem estruturada é essencial para a criação de uma base de dados flexível e eficiente, além de proporcionar uma melhor compreensão e visualização do ambiente organizacional. “Uma base de dados mal construída será ineficiente, dificultará ou inflexibilizará o acesso aos dados, (...) e, principalmente, tornará difícil a manutenção dos sistemas já existentes” (TORRES, 1994, p.211).

2.6 Dicionário de dados

Pode-se dizer que o principal objetivo de um dicionário de dados é fornecer informações sobre a definição, estrutura e utilização dos dados que serão descritos nas bases de dados. Segundo Torres (1994, p.220), o dicionário de dados “constitui-se do registro de todos os dados existentes na forma de entidades e respectivos atributos”.

Conforme Laudon e Laudon (1999, p.238) “um dicionário de dados é usado no projeto da solução para definir e descrever cada dado e os grupos de dados em um sistema de informação”. Assim, para o desenvolvimento de um sistema de informações, é imprescindível fornecer as informações de forma precisa, através da descrição sistemática dos elementos de dados.

O dicionário de dados serve para informar categoricamente o que significa cada campo de uma base de dados. A sua elaboração proporciona uma padronização na nomenclatura dos dados registrados numa mesma organização, além de ser um importante documento para posteriores consultas e implementação ou modificação de um sistema de informações.

Segundo Davis (1987) diferentes pessoas ou grupos podem interpretar de formas variadas um elemento de dado específico. O estabelecimento de um conjunto de definições consistentes permite um melhor entendimento entre analista/usuário e usuário/usuário, fazendo com que o desenvolvimento de um sistema de informação, tanto no método tradicional quanto nos métodos alternativos, seja eficiente.

Através do controle proporcionado pela elaboração do dicionário de dados, o responsável pelo desenvolvimento do sistema de informações evita redundância de dados na sua estrutura. Segundo Gane e Sarson (1995) a pessoa responsável pelo controle do dicionário de dados, enquanto projeto, é chamado de administrador de dados, este é incumbido de gerenciar as entradas e mudanças no dicionário, a fim de facilitar o acesso a versões atualizadas, o que permite a organização de quem está trabalhando na definição dos dados para a implantação do sistema.

Conforme DeMarco (1989), o dicionário de dados representa um facilitador para o entendimento de um sistema de informação, tanto no seu desenvolvimento, quanto na sua utilização. Ele determina as especificações de cada campo através de decomposição e descrição dos níveis mais altos para os mais baixos de dados, assim, cada elemento de dado deve ter seus termos definidos, não importando o nível deste.

Ainda segundo o autor, talvez seja necessário a consulta ao dicionário repetidas vezes, para que se possa entender com clareza o significado de cada termo, ou ainda, utilizar o dicionário para verificar o significado de um item subordinado a um campo pesquisado.

Enfim, o dicionário de dados tem o papel de dar suporte para o desenvolvimento, execução e implementação de um sistema de informações, sendo um documento valioso e estratégico no gerenciamento de uma base de dados.

3 METODOLOGIA

3.1 Caracterização da pesquisa

Conforme Oppenheim (apud ROESCH, 1999, p. 126), o método ou delineamento da pesquisa deve tornar o problema pesquisável, especificar formas de atingir o objetivo, ou seja, como extrair amostras, quem será pesquisado, que variáveis serão mensuradas, que comparações serão feitas, etc.

De acordo com a classificação de Godoy (1995), a presente pesquisa caracteriza-se pelo método qualitativo, em função de buscar o entendimento do fenômeno específico, objetivando analisar profundamente um determinado assunto, obtendo alto grau de detalhamento. A pesquisa qualitativa permitiu analisar os aspectos implícitos ao desenvolvimento das práticas organizacionais, proporcionando não apenas o atingimento dos objetivos desta pesquisa, como também a visualização de procedimentos da organização que não tinha a devida atenção ou não eram enfocados.

Segundo a taxionomia de tipos de pesquisa proposta por Vergara (1998), este trabalho pode ser qualificado em relação a dois aspectos básicos: quanto aos fins e quanto aos meios.

Quanto aos fins a pesquisa caracteriza-se como descritiva, pois expõe características de uma determinada organização. Ela não é considerada exploratória porque a acadêmica já possuía conhecimento prévio da mesma. A abordagem descritiva é praticada quando o que se pretende buscar é o conhecimento de determinadas informações e por ser um método capaz de descrever com exatidão os fatos e fenômenos de determinada realidade. Assim, o caráter descritivo propiciou o levantamento das necessidades de informações existentes na empresa, que representa um dos objetivos específicos desta pesquisa.

Quanto aos meios de investigação, a pesquisa pode ser caracterizada como estudo de caso, pois “tem caráter de profundidade e detalhamento” (VERGARA, 1998, p. 47), e ainda pode ser classificada como pesquisa de campo, pois foi realizada no local da investigação.

O estudo de caso permite a proximidade entre o pesquisador e os fenômenos estudados, possibilita o aprofundamento das questões levantadas, do próprio problema e da obtenção de novas e úteis hipóteses, e ainda proporciona a investigação do fenômeno dentro

de seu contexto real. Em contrapartida a utilização de um estudo de caso limita a visão fornecida do resultado, processo ou situação ao caso estudado, depende da cooperação e da boa vontade das pessoas que são fontes de informação, e, são suscetíveis a distorções, tanto no que se refere à possibilidade de indução dos resultados por parte do pesquisador, que pode escolher os casos que tenham os atributos específicos que ele deseja, como no que se refere ao tipo de documentos que são disponibilizados ou ocultados. Cabe ressaltar que o método escolhido é viável pois a acadêmica possui grande conhecimento a respeito da organização estudada.

De acordo com Roesch (1999), o propósito do projeto é identificado como proposição de planos, pois apresentará soluções a problemas já diagnosticados.

3.2 Universo e amostra

Foi utilizado neste estudo o censo, pois o universo de pesquisa está restrito a uma organização composta por quatro sócios, sendo que apenas três deles participam das atividades da empresa, e todos eles forneceram as informações necessárias.

De acordo com Mattar (1999), o censo é geralmente utilizado quando a população é muito pequena e seus dados são facilmente obtíveis.

3.3 Coleta de dados

Os procedimentos utilizados para a coleta de dados, de acordo com Roesch (1999), foram: observação participante, pois a acadêmica faz parte da realidade da organização, tendo um domínio muito grande das atividades organizacionais e seus processos, sendo uma das sócias que possuem necessidades de informações dentro da organização; e observação de documentos que serviram como fonte de obtenção de dados secundários. Os documentos aqui citados tratam-se de relatórios financeiros emitidos pelo sistema de informação automatizado atual, apresentando a falta de uma série de informações necessárias para entendimento da saúde financeira da empresa; relatórios cadastrais, emitidos pelo atual sistema de cadastros e estatísticas, que apresenta deficiências também na parte de emissão de gráficos, que não

oferecem todas as informações utilizadas em análises da situação atual do segmento explorado pela organização.

Vergara (1998) cita ainda como fonte de informação entrevistas não estruturadas, que foram utilizadas para obtenção de dados primários da organização. Estas entrevistas enquadram-se também como conversas informais, citada por Minayo (1994). Este tipo de entrevistas só se distingue da simples conversação porque tem como objetivo básico a coleta de dados.

3.4 Análise de dados

Na realidade, a coleta e análise dos dados iniciaram-se bem antes da determinação dos objetivos específicos deste trabalho, a partir do momento em que a acadêmica, por ser sócia e participar plenamente das práticas da empresa, começou a sentir a necessidade das informações que circulam na organização de uma forma mais completa e rápida.

A análise dos sistemas anteriores juntamente com o conhecimento prévio das necessidades da empresa, e a análise documental, observando os documentos inerentes ao processo investigado, fizeram com que os dados fossem aplicados de uma forma bastante útil, proporcionando o desenvolvimento de bases de dados precisas e completas em relação às necessidades da empresa. Pode ser também considerada com uma análise qualitativa, pois não foram utilizados dados numéricos ou gráficos na pesquisa.

4 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

A Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda. (daqui em diante tratada apenas como Ciseski) é uma empresa familiar, composta de quatro sócios, o Sr. Jorge Ciseski, sócio majoritário, a Sra. Marilda Ciseski, sua esposa, e suas duas filhas, Sayonara Ciseski e Marcia Karina Ciseski.

As atividades fim da empresa são desenvolvidas basicamente pelo Sr. Jorge e sua filha Marcia. A Sra. Marilda contribui com outras atividades, como compras de insumos, contatos com prestadores de serviços, pagamento de contas, etc. A outra sócia, Sayonara, atualmente não tem participação no desenvolvimento dos serviços executados na empresa.

A empresa não possui funcionários, mas de acordo com o tipo de atividade e demanda, contrata profissionais liberais como advogados, engenheiros, analistas de sistemas, jornalistas, desenhistas, entre outros.

Por ser uma micro-empresa, não possui departamentos formalizados. As atividades financeiras, controle bancário e aplicações, administrativas e operacionais são desenvolvidas pela sócia Marcia Karina Ciseski. A contabilidade é terceirizada. Os contatos com clientes diretos e indiretos, a captação de informações e distribuição estratégica destas são executados pelo Sr. Jorge Ciseski.

Pequenas decisões são tomadas entre as sócias Marcia Karina Ciseski e Sra. Marilda Ciseski. As decisões estratégicas são tomadas em conjunto, mas com a palavra final do Sr. Jorge Ciseski.

4.1 Atividades operacionais

4.1.1 Controle de compras

A atividade de compras é geralmente realizada pela Sra. Marilda Ciseski. Como não há um controle de estoque de insumos, as compras são feitas de acordo com a necessidade de utilização do material, ocorrendo, algumas vez, a aquisição sem pesquisa de preço, tendo

casos em que se paga mais do que o necessário pelos produtos. Esta atividade gera alguns dados que podem ser sistematicamente armazenados, a fim de facilitar futuras decisões de compras. Tais dados estão sistematizados na figura 01, a seguir:

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
<i>Gerais</i>	
Comprador	Sra. Marilda Ciseski
Número do cheque	001250
Data de aquisição	20/07/2002
Código do fornecedor	FOR0016
Número da nota fiscal	02350
Desconto total	R\$ 0,50
Valor total da nota fiscal	R\$ 130,00
Motivo da compra	Menor preço
<i>Específicos</i>	
Número da nota fiscal	02350
Produto adquirido	Cartuchos para impressora Canon
Quantidade	03
Valor unitário	R\$ 41,00
Produto adquirido	CD's graváveis Sony
Quantidade	05
Valor unitário	R\$ 1,50

Figura 01: Necessidades de informação: compras

Os dados gerais ou cadastrais estão relacionados às informações de identificação e/ou execução da atividade, enquanto que os dados específicos relacionam-se à discriminação dos produtos e/ou serviços adquiridos e/ou oferecidos.

Na relação de dados específicos da figura 01, a repetição dos produtos em uma mesma nota fiscal serve de exemplo para visualização das necessidades encontradas, apresentando-se melhor formatada na proposição de base de dados.

4.1.2 *Controle de contas a pagar*

Esta atividade é desenvolvida pela sócia Marcia Karina Ciseski. O procedimento utilizado no controle de contas a pagar é realizado da seguinte forma: os documentos

recebidos para pagamento são arquivados e seus vencimentos anotados em agenda. Diariamente a agenda é verificada, para que sejam efetuados os pagamentos. Como no início do mês há uma grande incidência de contas a pagar, geralmente paga-se estas contas no primeiro vencimento para que não seja necessário enfrentar filas em bancos várias vezes na mesma semana. As contas de telefone, luz, água, provedor de internet e cartão de crédito são pagas através de débito em conta.

Como não há utilização de *software* que gere informação sobre as contas a pagar, existe necessidade do desenvolvimento de um sistema de informação para o cadastramento destas. Para tanto, precisa-se do levantamento e estruturação das seguintes informações (figura 02):

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
Número da nota fiscal	02350
Condições de pagamento	30/60 dias
Datas de vencimento	19/08/2002 e 19/09/2002
Valor da parcelas	R\$ 61,50 e R\$ 61,50
Taxas de juros	0,33% a.d.
Multa	1% a.m.

Figura 02: Necessidades de informação: contas a pagar

Este conjunto de dados deve possibilitar ao sistema a disponibilização, com antecedência, de informações ao usuário à respeito de vencimentos vindouros.

4.1.3 *Controle de contas a receber*

A sócia Marcia Karina Ciseski é responsável por esse controle. Há três tipos de contas de recebimento:

4.1.3.1 *Aluguel de alta temporada*

A cobrança dos aluguéis para alta temporada é feita no ingresso do inquilino à casa, já que não há solicitação de fiador. O valor é estipulado por dia, determinado a partir de pesquisas de mercado, tendo abatimento conforme o tempo de permanência.

Estes imóveis são chamados de “de alta temporada” pois foram construídos para serem alugados durante o verão, mas como Florianópolis é uma cidade turística, há casos de

procura por estes imóveis em baixa temporada e feriados nacionais. Desta forma, as informações necessárias sobre o aluguel de imóveis de alta temporada são (figura 03):

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
Código do imóvel	CAM0003
Valor atual da diária em alta temporada ¹	R\$ 50,00
Valor atual da diária em alta temporada, com permanência superior a 5 dias	R\$ 45,00
Valor atual da diária em baixa temporada ²	R\$ 27,00
Valor atual da diária em baixa temporada, com permanência superior a 5 dias	R\$ 25,00
Valor atual da diária em feriados nacionais	R\$ 35,00

Figura 03: Necessidades de informação: contas a receber – aluguel de alta temporada

4.1.3.2 Aluguel permanente

Os imóveis de locação permanente são cobrados através de depósito em conta corrente, no início de cada mês subsequente ao locado. Para obter um melhor controle destes pagamentos, algumas informações devem ser registradas, conforme a figura 04:

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
Código do imóvel	IMO0002
Código do inquilino	INQ0003
Data de vencimento	30/08/2002
Valor devido	R\$ 550,00 + valor referente à luz
Desconto (para pagamento feito até o 5º dia útil do mês)	27,27%
Taxas de juros	0,33% a.d.
Multa	1% a.m.
Datas do pagamento	05/08/2002
Valor pago pelo aluguel	R\$ 400,00
Valor pago pela luz	R\$ 36,00
Valor total pago	R\$ 436,00

Figura 04: Necessidades de informação: contas a receber – aluguel permanente

¹ Alta temporada – considera-se alta temporada o período entre os meses de Dezembro e Março.

² Baixa temporada – considera-se baixa temporada o período entre os meses de Abril e Novembro.

4.1.3.3 *Royalties*³

Os *royalties* são recebidos de acordo com a produção mensal dos fabricantes de carros fortes. Representam 2% (dois por cento) do valor líquido das notas fiscais. São produzidos em média 26 carros fortes mensalmente.

As notas fiscais são remetidas pelas blindadoras à Ciseski no início do mês seguinte ao produzido, em lotes, juntamente com um relatório com os valores das notas e dos *royalties*. As notas recebidas são lançadas uma a uma no sistema de informação existente para que posteriormente sejam feitos levantamentos estatísticos da situação atual da frota nacional de carros fortes. Além disto, faz-se uma conferência dos valores lançados com o relatório recebido. As informações utilizadas no lançamento das notas são (figura 05):

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
<i>Gerais</i>	
Código do cliente	CLI0001
Código da empresa que adquiriu carro forte	IND0036
Número do lote de notas	41
Número da nota fiscal	000156
Data da emissão da nota fiscal	18/06/2002
Quantidade de veículos na nota	01
Nome do órgão financiador	Próprio
Data de recebimento dos <i>royalties</i>	Ainda não recebido
Taxa de ICMS	18%
Taxa de IPI	5%
Valor total da nota fiscal	R\$ 19.950,00
<i>Específicos</i>	
Número da nota fiscal	000156
Descrição do produto	Carroceria blindada nível V, com teto e piso
Placa do veículo	ABC 0123
Modelo e sigla do fabricante do veículo	MBB 710
Número do chassi	9BM345234YB785433
Valor unitário do produto/serviço	R\$ 19.000,00

Figura 05: Necessidades de informação: contas a receber – *royalties*

³ Royalty (ies) – É o pagamento pela licença concedida a um terceiro para explorar algo patenteado pelo licenciador.

Este conjunto de dados, juntamente com as informações cadastrais previamente existentes no sistema, deve proporcionar a elaboração de relatórios e gráficos pré-definidos e cálculos relativos aos *royalties* a receber.

4.1.3.4 Notas de reembolso

Conforme acordo feito entre a TCT Blindados e o Sr. Jorge Ciseski, as viagens feitas à São Paulo para visita e consultoria, e outras viagens feitas visando o interesse desta empresa, serão pagos pela TCT Blindados.

O pagamento das despesas com passagem aérea é feito pela Ciseski e posteriormente reembolsado pela TCT Blindados, à medida que estas são remetidas a empresa. As despesas com táxi ou aluguel de veículo são pagas pela Ciseski. O hotel geralmente é pago diretamente pela TCT Blindados, tendo casos em viagens a outras cidades que são pagas pela Ciseski e posteriormente reembolsadas.

Por isso, para que se possa ter um controle das viagens feitas e posteriormente remeter à TCT Blindados as notas para reembolso, é necessário o controle das seguintes informações para cada viagem feita (figura 06):

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
Data de ida	16/07/2002
Código da cidade de saída	FLN
Código prestador de serviço de transporte	FOR0018
Código da cidade de chegada	GRU
Valor da passagem	R\$ 188,20
Quantidade de pernoites	01
Código prestador de serviço de pernoite	FOR0022
Valor atual da diária de pernoite	R\$ 75,00
Valor total gasto com pernoite	Pago pela TCT Blindados
Data de retorno	17/07/2002
Código da cidade de saída	GRU
Código prestador de serviço de transporte	FOR0018
Código da cidade de chegada	FLN
Valor da passagem	R\$ 189,25
Valor total gasto com transporte	R\$ 377,45
Valor total a ser reembolsado	R\$ 377,45

Figura 06: Necessidades de informação: notas de reembolso

4.1.4 Controle bancário

O controle bancário é feito através do *Internet Banking*, pela sócia Marcia Karina Ciseski. Semanalmente são retirados extratos que são lançados no programa *Microsoft Money*, juntamente com as notas fiscais e recibos de despesas. Ao término de cada mês é gerado um relatório sobre os gastos da empresa, estruturado pelo sistema de acordo com o lançamento feito. Como este sistema não atende integralmente às necessidades da empresa, pois não possibilita o detalhamento das contas em até três níveis, como é necessário; após a emissão do relatório do sistema, os dados são repassados ao *Microsoft Excel*, onde são feitos os ajustes necessários para a emissão de um relatório mais completo.

Outro ponto fraco identificado diz respeito a falta de disponibilidade para o controle de aplicações financeiras, que têm sido acompanhadas apenas por extratos bancários. As informações necessárias para execução do controle bancário são apresentadas a seguir, nas figuras 07 e 08.

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
Tipo da transação	Cheque
Fornecedor	FOR0026
Número do cheque	01235
Tipo de ativo (nível 1)	Automóveis
Especificação do ativo (nível 2)	Gol
Tipo de despesa (nível 3)	Combustível
Data	15/08/2002
Valor	R\$ 60,00

Figura 07: Necessidades de informação: controle bancário – despesas

O tipo da transação pode ser cheque emitido, saque, transferência ou depósito recebido, para cada uma destas transações as informações necessárias serão diferentes.

O valor deverá ser positivo ou negativo de acordo com a entrada ou saída de recursos, devendo ser apresentados em colunas diferentes para um entendimento e visualização mais claro. Isto se apresenta melhor formatado na proposição da base de dados.

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
<i>Gerais</i>	
Data inicial da aplicação	24/05/2002
Tipo de aplicação	CDB

Fonte do dinheiro aplicado	Venda veículo Gol
Taxa paga pelo banco	0,95% do CDB
Prazo da aplicação	360 dias
Valor inicial aplicado (em reais)	R\$ 10.000,00
Valor do dólar na data inicial da aplicação	US\$ 3,03
Valor inicial aplicado (em dólares)	R\$ 3.300,33
Imposto de renda	20%
<i>Específicos</i>	
Índice da aplicação	1,44 %
Taxa real recebida *	1,09%
Índice da poupança	0,75 %
Valor da aplicação referente ao mês anterior	R\$ 11753,25
Valor da aplicação referente ao mês anterior em dólares *	US\$ 3.594,27
Rendimento no mês *	R\$ 128,11
Valor atual da aplicação em reais *	R\$ 11.881,36
Valor atual da aplicação em dólares *	US\$ 3.920,00

Figura 08: Necessidades de informação: controle bancário – aplicações

Os itens assinalados com “*” representam as informações que deverão ser calculadas pelo sistema.

O índice da poupança e o valor do dólar devem ser armazenados para fins de cálculos comparativos e deverão estar armazenados em tabelas específicas para cada um deles. A informação sobre o imposto de renda será utilizada para o cálculo do valor líquido da aplicação.

Há necessidade do acompanhamento do crescimento da aplicação mês à mês, para tanto, os dados específicos deverão ser registrados a cada mês.

4.1.5 Arquivo de documentos

Esta atividade, também realizada pela sócia Marcia Karina Ciseski, é feita por área afim.

Como há apenas uma pessoa responsável pelas partes operacional, financeira e administrativa e existe um volume muito grande de informações que circulam diariamente na organização, ainda não foi possível um planejamento adequado para a implantação dos arquivos, tendo muitas informações que deverão ser melhor organizadas e disponibilizadas para o desenvolvimento de um banco de dados. As informações que deverão ser armazenadas variam em relação a sua natureza, podendo ser *e-mail's*, *fax's*, correspondências, *folder's*, fotos, reportagens, entre outros. Estas informações, que deverão ser cadastradas para consulta e para facilitar a localização nos arquivos, estão exemplificadas na figura 09, a seguir:

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
<i>Gerais</i>	
Código do documento	EML000158
Natureza do documento	E-mail
Fonte	C & S InterPatents
Destinatários	CON0008
Remetente	Ciseski
Assunto principal	Processo 2313/00
Assuntos específicos	Quesitos para Perito Judicial
Objetivo do documento	Resposta aos quesitos
Data do documento	18/07/2002
Localização nos arquivos físicos	GVC P002
Localização nos arquivos digitais	OutlookExpress/PastasLocais/Ciseski
Número de cópias do documento	02
Destinatário de cópia	Arquivo
Motivo de envio de cópia	Para arquivo
<i>Específicos</i>	
Código do documento	EML000158
Registro de retirada – responsável	Jorge Ciseski
Motivo da retirada	Viagem São Paulo
Data de retirada	06/08/2002
Situação do documento	Fora
Data prevista de retorno	08/08/2002
Data de retorno	09/08/2002

Figura 09: Necessidades de informação: arquivo de documentos

4.2 Produtos e serviços

O principal produto da Ciseski é a exploração das patentes de propriedade do seu sócio majoritário, em especial o modelo de utilidade MU 7502534-5, que constitui cerca de 81% da renda bruta mensal da empresa. O restante da receita vem da locação de imóveis de propriedade de seus sócios.

A Ciseski desenvolve outros produtos que não geram receitas diretas, mas servem de suporte para fomentar a utilização das patentes. A partir de informações trazidas por seus clientes e dados adquiridos junto ao mercado, a empresa produz informações que são devolvidas ao segmento de segurança privada. Estes produtos, geralmente trabalhos técnicos e informativos, têm caráter educativo e o objetivo de mostrar as deficiências operacionais encontradas, apontando a necessidade de mudanças através da utilização dos conceitos das patentes.

4.2.1 Administração de imóveis

A Ciseski administra 6 propriedades de seus sócios, sendo que 4 imóveis são disponibilizados para locação, representando aproximadamente 19% da sua receita mensal.

4.2.1.1 Necessidades de informações sobre as propriedades

Para que se tenha um controle melhor das propriedades administradas, são necessárias algumas informações a respeito destas, a saber (figura 10):

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
Nome do proprietário	Jorge Ciseski
Endereço completo	Rua das Dunas, 134 – Campeche
CEP	88040-250
Cidade	Florianópolis
Estado	Santa Catarina
Telefone	Não possui
Data de aquisição	06/07/1982
Valor do imóvel (em US\$)	US\$ 30,000.00

Área do terreno	1.000 m ²
Características	Plano, gramado, 130 m da praia
Área construída	85 m ²
Períodos em que estiveram em reforma	Set-Nov/2000
Descrição das reformas feitas	Construção de 2 novas casas
Custo das reformas	R\$ 25.000,00
Vencimento de IPTU	Fevereiro/2003
Valor médio estimado de IPTU	R\$ 180,00
Descrição da situação atual	Casa A – aluguel permanente Casa B – Livre Casa C – Livre
Fotos da propriedade	casaA.jpg casaB.jpg casaC.jpg.
Valor para locação mensal	R\$ 400,00

Figura 10: Necessidades de informação: propriedades

Estas informações são comuns a todas as propriedades administradas pela Ciseski, e são apresentadas unicamente aqui, para que se evite repetições desnecessárias.

4.2.1.2 Propriedade: Trindade01 – Florianópolis/SC

Esta propriedade está localizada no bairro Trindade, em Florianópolis (SC), próximo à Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). É onde se situa a residência da família e também o escritório da *Ciseski Administração, Marketing e Consultoria*. O terreno possui 495 m² e área construída de aproximadamente 300 m².

4.2.1.3 Propriedade: Trindade02 – Florianópolis/SC

Também localizada no bairro Trindade, em Florianópolis (SC), esta propriedade de 530 m² ainda não possui área construída, mas já está sendo estudada a possibilidade de construção de dois apartamentos para aluguel, já que também se localiza muito próximo à UFSC.

4.2.1.4 Propriedade: Passa Vinte – Palhoça/SC

A propriedade localizada no bairro do Passa Vinte, na Palhoça (SC), constitui um terreno de 80.000 m² (Figura 11), sendo que atualmente cerca de 40.000 m² estão locados para a Prosegur Brasil S/A, onde funciona seu Centro de Treinamento. Possui instalações como restaurante, alojamento, banheiros, salas de aulas, stand de tiro, pista de combate a incêndio, campos de futebol, churrasqueira, entre outros.



Figura 11: Propriedade Passa Vinte – Palhoça/SC

Fonte: Arquivos da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda.

4.2.1.5 Propriedade: Esplanada – Jaguaruna/SC

Nesta propriedade localizada no Balneário Esplanada, em Jaguaruna (SC), há um terreno de 375 m² arborizado, tendo infra-estrutura pronta para construção.

4.2.1.6 Propriedade: Jardim Elizabeth – Cocal do Sul/SC

A propriedade localizada no bairro Jardim Elizabeth, em Cocal do Sul (SC), possui uma construção de 40 m² em rua asfaltada, num terreno de 377 m², onde reside a progenitora do sócio majoritário da Ciseski.

4.2.1.7 Propriedade: Campeche – Florianópolis/SC

Nesta propriedade localizada na praia do Campeche, em Florianópolis (SC), de aproximadamente 1.000 m², há um imóvel que está alugado permanentemente (Figura 12) e

outros dois imóveis que são alugados durante a alta temporada. São imóveis muito atrativos pois têm ampla área gramada, ficam a cento e trinta metros da praia e apenas oitocentos metros da avenida principal do Campeche.



Figura 12: Propriedade Campeche – Florianópolis/SC

Fonte: Arquivos da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda.

4.2.2 Exploração das patentes

Além de gerenciar imóveis, a Ciseski administra três patentes de propriedade de seu sócio majoritário, sendo que uma delas proporciona sua principal fonte de renda.

4.2.2.1 Informações necessárias sobre as patentes

Além das patentes registradas pelos Sr. Jorge Ciseski, a Ciseski tem interesse em acompanhar o andamento e desenvolvimento de outras patentes que têm semelhança com as do seu sócio, utilizam material blindado ou dizem respeito a soluções de qualquer natureza para o segmento explorado pela Ciseski.

Para que a empresa possa fazer este acompanhamento é necessário que se verifique a possibilidade de criar um sistema de informação que faça buscas periódicas e automáticas ao banco de dados do INPI, através da internet, atualizando informações sobre cada uma das patentes encontradas que dizem respeito aos assuntos de interesse da Ciseski.

Por estarem registradas no INPI, tendo proteção ao direito de propriedade através de lei específica, as patentes possuem características peculiares que deverão estar disponíveis no banco de dados conforme exemplifica a figura 13:

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
<i>Gerais</i>	
Número da patente	MU 7502534-5
Natureza da patente	Modelo de Utilidade
Título	“Cabina e compartimento de guarnição de veículos especiais de transporte de valores”
Resumo	Resumo da Patente de Modelo de Utilidade Cabina e Compartimento de Guarnição de Veículos Especiais de Transporte de Valores. Consiste em uma caixa metálica de tamanho e forma da cabina e do compartimento de guarnição, embutida na blindagem existente e encurtada de modo a deixar o motor externo à caixa.
Data do depósito de pedido	20/10/1995
Depositante (s)	Jorge Ciseski
Inventor (es)	Jorge Ciseski
Procurador (es)	Edemar Soares Antonini
Vencimento das anuidades	15/01/2003
Valor das anuidades	R\$ 220,00
Situação atual da patente	Concessão da carta patente desde 19/10/99
<i>Específicos</i>	
Número e data da revista em que foi publicado o pedido de depósito	RPI1304 – 28/11/1995
Número e data da revista em que foi publicado pedido	RPI1412 – 13/01/1998
Número e data da revista em que foi publicado o deferimento	RPI1462 – 12/01/1999
Número e data da revista em que foi publicada a concessão de carta patente	RPI1502 – 19/10/1999

Figura 13: Necessidades de informação: patentes

Estas informações são comuns a todas as patentes exploradas pela Ciseski, e são apresentadas unicamente aqui, para que se evite repetições desnecessárias.

4.2.2.2 Modelo de utilidade MU 7502534-5

A patente MU 7502534-5 foi desenvolvida pelo Sr. Jorge Ciseski, a partir de uma necessidade encontrada, de maior proteção aos membros da guarnição⁴ da Transportadora de Valores em que trabalhava, que vinham sofrendo cada vez mais assaltos com armas de grosso calibre (FAL, AR 15, etc.).

Estas ocorrências fizeram com que o Ministério da Justiça, em 29/09/95, editasse a portaria 1264, estabelecendo procedimentos para a repotencialização⁵ da frota nacional de carros fortes, determinando o aumento da blindagem, de nível III para nível V, a fim de resistir ao impacto de armas de maior poder de fogo.

A reblindagem exigida pela portaria 1264/95 trouxe o aumento na ocorrência de acidentes com carros fortes, causados pela sobrecarga no eixo dianteiro do veículo.

Observando estes problemas que ocorriam com os carros fortes, e que intensificaram-se a partir da exigência da nova portaria, o Sr. Jorge Ciseski partiu do seguinte pressuposto para o desenvolvimento de sua patente: *“Se não posso reduzir o peso por metro quadrado da blindagem porque compromete a resistência balística, posso reduzir a área a ser blindada sem comprometer a segurança dos tripulantes e a segurança veicular”*.

Assim, em 20/10/95, o Sr. Jorge depositou seu pedido de patente de título: “CABINA E COMPARTIMENTO DE GUARNIÇÃO DE VEÍCULOS ESPECIAIS DE TRANSPORTE DE VALORES”, que foi reconhecido através da Carta Patente em 19/10/99 (anexo A).

Os aspectos que envolvem o conceito da patente não se limitam à forma, dimensão e componentes utilizados; a patente consiste numa inovação tecnológica que modificou a concepção dos carros fortes, tornando-os mais seguros, econômicos e produtivos. As principais mudanças foram:

- a) Diminuição da área blindada, formando uma célula de segurança perfeita;
- b) Exteriorização do motor, facilitando a manutenção e reduzindo os ruídos combatidos pelo Ministério do Trabalho;
- c) Menor peso no eixo dianteiro, deixando os carros fortes em acordo com o Código Nacional de Trânsito e as normas dos fabricantes de chassis;
- d) Aumento da vida útil dos componentes do veículo.

A partir do conceito patenteado, os veículos especiais de transporte de valores passaram a possuir, na sua grande maioria, as características especificadas na patente.

⁴ Membros da guarnição – Homens que trabalham dentro do carro forte, comumente conhecidos como vigilantes.

⁵ Repotencialização – ou reblindagem. Termo utilizado para caracterizar o reforço de blindagem na carroceria do veículo. Não é aqui utilizado o termo ‘repotencializado’ com o sentido de maior potência de tração motora.

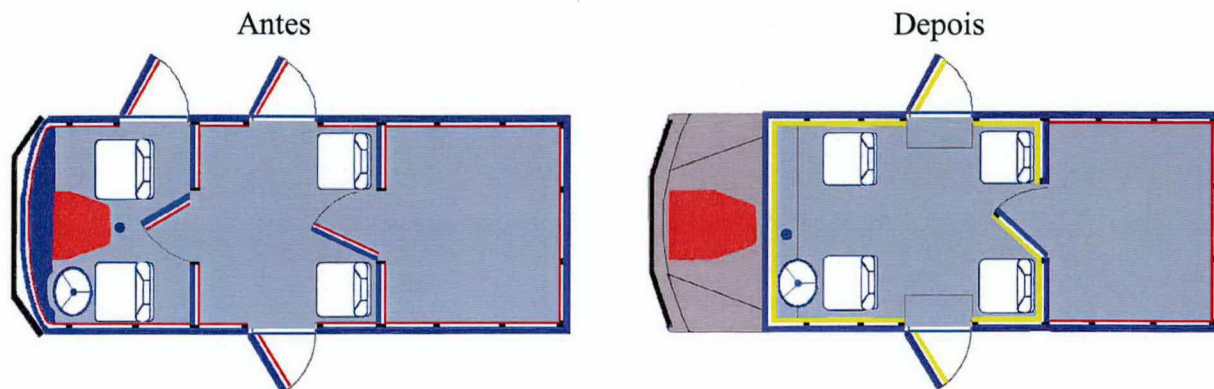


Figura 14: Distribuição dos compartimentos antes/depois da patente MU 7502534-5
 Fonte: Arquivos da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda.

A figura 14 mostra a distribuição dos compartimentos nos carros fortes, antes e depois da patente MU 7502534-5. Da mesma forma, a figura 15 representa as características externas dos veículos. Observa-se no veículo que utiliza o conceito da patente, a sobreposição do carro forte sem o conceito, em vermelho, e em azul o novo capô, que bascula.

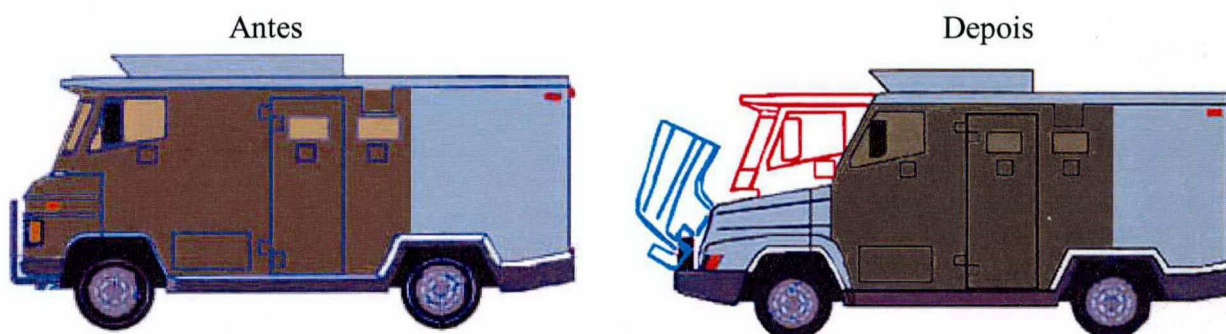


Figura 15: Características externas dos carros fortes antes/depois da patente MU 7502534-5
 Fonte: Arquivos da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda.

4.2.2.3 Modelo de utilidade MU 7802100-6

Esta patente, também desenvolvida pelo Sr. Jorge Ciseski, de título “CARRO FORTE COM TETO REBAIXADO”, compreende o rebaixamento do teto do cofre do veículo, com o objetivo de colocar visores e seteiras na parede da célula de segurança, adjacente ao cofre (ver figura 16). Esta patente surgiu da necessidade de defesa nos veículos em deslocamento, que eram atacados pela parte de trás do veículo, aonde se situa o cofre.



Figura 16: Carro forte com teto rebaixado utilizando o conceito MU 7802100-6
Fonte: Arquivos da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda.

4.2.2.4 Modelo de utilidade MU 8103258-7

A patente MU 8103258-7, de título “CARROCERIA AUTOPORTANTE PARA TRANSPORTE DE VALORES”, foi desenvolvida pelo Sr. Jorge Ciseski em conjunto com um engenheiro da TCT Blindados, que buscavam uma solução para reduzir ainda mais o peso da blindagem dos veículos. O objetivo foi eliminar a estrutura de tubos industriais (figura 17) que era montada para a fixação das paredes que dão a resistência balística.

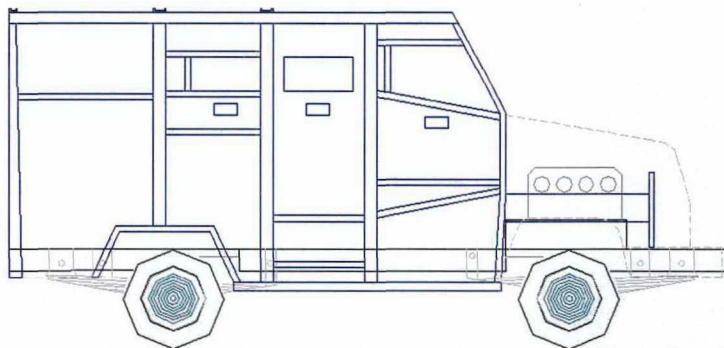


Figura 17: Estrutura de tubos industriais
Fonte: Arquivos da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda.

A nova patente descreve uma carroceria blindada com parede dupla em todas as faces, sendo que o vazio formado entre as paredes é preenchido com material isolante térmico e acústico, e as uniões entre os elementos que compõem as paredes são feitas através de cordões de solda, conforme figura 18 que compõe a descrição da patente.

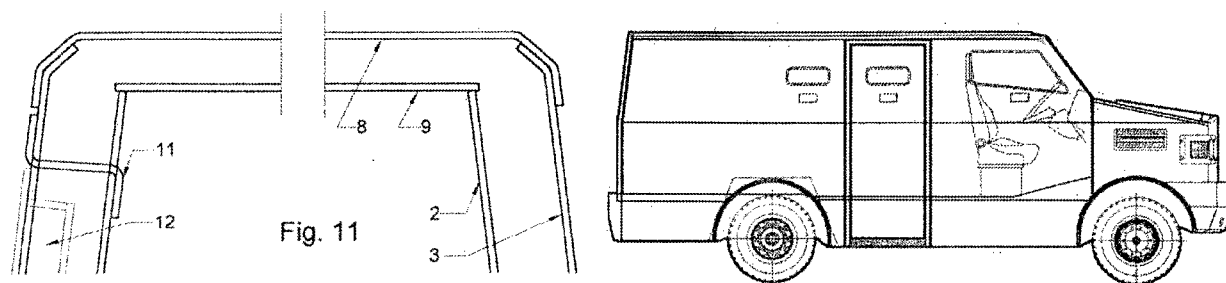


Figura 18: Estrutura determinada pela MU 8103258-7

Fonte: Arquivos da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda.

Além de reduzir o peso final do carro forte, a patente trouxe redução do tempo de fabricação e de custos, através da diminuição do material empregado.

4.2.2.5 Problemas com a exploração das patentes

Como a propriedade industrial é um assunto pouco conhecido, muitas pessoas têm dúvidas sobre o direito de exploração de uma patente.

Por este motivo, ao iniciar a divulgação do MU 7502534-5, o Sr. Jorge Ciseski encontrou certas dificuldades em fazer valer seu direito de proprietário. A maioria das blindadoras que iniciaram a produção de veículos utilizando o conceito patenteado pagaram *royalties* sobre os poucos carros produzidos, mas uma delas, a empresa que mais produziu na época, não reconheceu a sua utilização, e, por total desconhecimento da lei de Propriedade Industrial (nº 9.279), deixou de pagar os *royalties* sobre os carros produzidos.

Como diz respeito a uma inovação tecnológica, o valor referente aos *royalties* deve ser incluído no custo do produto, não se trata de desembolso do fabricante, mas sim de seu cliente, que utilizará a tecnologia.

Após firmar “contrato de licença de uso de modelo de utilidade” com a TCT Blindados, empresa que até então não tinha muita representatividade no mercado, o Sr. Jorge Ciseski resolveu buscar seu direito em juízo contra a Indústria Paulista de Carrocerias e Implementos Rodoviários Ltda. (IPCM-Paulista), resultando no processo judicial 2.313/00 da 2ª Vara Cível da Comarca de Guarulhos/SP.

Após a primeira etapa vencida, através da antecipação de tutela⁶, atualmente este processo judicial espera pela perícia dos veículos fabricados, para comprovação da utilização do conceito patenteado.

⁶ Antecipação de tutela – conceder o pedido antes do julgamento final. Ou seja, houve uma exigência, por parte do juízo, de abstenção do uso da patente MU 7502534-5 por parte da ré, sob pena de pagamento de multa diária. De acordo com o relator, caso a patente não esteja sendo utilizada, nada temerá a ré.

Apesar de ter movido o processo contra a IPCM-Paulista, o verdadeiro interesse da Ciseski é utilizar a sentença final para conter as novas empresas, que produzem de 1 a 2 (um a dois) carros por mês, sem pagamento de *royalties*. Não parece ser muito, mas a soma do conjunto de empresas traz uma concorrência desleal à TCT Blindados, que investe em tecnologia e melhoria do produto, enquanto que as outras empresas apenas reproduzem, cobrando um valor inferior ao conseguido pela primeira.

Para acompanhar o processo existente e outros que possam vir adiante, é necessário relacionar as seguintes informações (figura 19):

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
<i>Gerais</i>	
Código da empresa processada	CLI0003
Número do processo	2313/00
Causa do processo	Uso indevido do MU 7502534-5
Local do processo	2ª vara Cível da Comarca de Guarulhos
Advogados responsáveis	João Marcos Silveira e Ana Elisa Rocha
Valores que já foram gastos com o processo	R\$ 18.300,00
Localização dos documentos relacionados	Gaveta B
Situação atualizada e mais recente	Em perícia
<i>Específicos</i>	
Número do processo	2313/00
Data da ocorrência	09/08/2000
Ocorrência	Recebimento da proposta de honorários do escritório de advocacia Newton Silveira, Wilson Silveira
Data da ocorrência	12/08/2000
Ocorrência	Pagamento da 1ª parcela aos advogados – R\$ 3.500,00
Data da ocorrência	22/08/2000
Ocorrência	Petição inicial

Figura 19: Necessidades de informação: processos judiciais

4.2.3 *Desenvolvimento de trabalhos técnicos e informativos*

O desenvolvimento de trabalhos técnicos e informativos é um dos produtos da Ciseski que demanda mais tempo para elaboração. Por ter caráter educativo, não traz receita direta à empresa, mas auxilia na divulgação da patente.

A Ciseski busca dados, sobre o segmento em que atua, de várias formas. A captação de dados sobre a situação, problemas e novas leis do segmento é realizada geralmente pelo Sr. Jorge Ciseski. A sócia Marcia Karina Ciseski é encarregada de buscar outras fontes de dados, como por exemplo, os *sites* na *internet*.

Com isso, a Ciseski acaba por receber muitos dados, que posteriormente serão utilizados nestes trabalhos, que quando devolvidos ao mercado trazem melhorias para as entidades da área e divulgação dos produtos da empresa. Além destes, há também os dados gerados a partir de seus clientes, que mostram a situação atual da frota nacional de carros fortes, facilitando o direcionamento dos trabalhos da Ciseski.

Os trabalhos desenvolvidos são adaptados para cada área do segmento, assim as informações veiculadas nestes, são direcionadas para as necessidades de cada mercado.

Desta maneira, para que se possa elaborar os trabalhos técnicos de uma forma cada vez mais eficiente, é necessário o registro e arquivamento de documentos que servem de fonte de informação para desenvolve-los, conforme exemplifica a figura 20:

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
Fonte	TCT Blindados
Natureza do documento	Fax
Destinatários	Jorge Ciseski
Remetente	Patrícia Montenegro
Assunto principal	Produção de carros fortes
Assuntos específicos	ReTE _x
Objetivo do documento	Quantidade de carros com certificado
Data do documento	10/08/2002
Localização nos arquivos físicos	GVA P010
Localização nos arquivos digitais	Não possui

Figura 20: Necessidades de informação: desenvolvimento de trabalhos técnicos

É importante ressaltar que os dados necessários para o desenvolvimento dos trabalhos técnicos serão consultados a partir da mesma base de dados do arquivo de documentos. A figura 20 foi citada a título de ilustração dos dados que serão utilizados, já que não é necessária a consulta de todos os dados da figura 09.

Além do levantamento e análise de necessidades de informações sobre o ambiente interno da organização, ou seja, as atividades, produtos e processos descritos; observou-se o ambiente externo (rede de relacionamentos) para finalizar o levantamento das necessidades de informações da empresa.

5 REDE DE RELACIONAMENTOS DA CISESKI

A rede de relacionamentos da Ciseski é constituída de diversas entidades, empresas e profissionais liberais, que se caracterizam como fornecedores, prestadores de serviços e clientes diretos e indiretos.

5.1 Necessidades de informações da rede de relacionamentos

Para que se possa desenvolver um cadastro da rede de relacionamentos da Ciseski, são necessárias algumas informações, a saber (figura 21):

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
<i>Gerais</i>	
Categoria	Prestadores de serviços
Código da entidade	FOR0012
Nome da entidade	Luanco Consultoria e Assessoria Contábil
Endereço completo	Rua do arpoador, 120 – Roçado
Cep	88100-300
Cidade	São José
Estado	SC
País	Brasil
Telefone	(48) 259-4030
Fax	(48) 259-0403
E-mail	luanco@matrix.com.br
Site	Não possui
Cadastro Nacional de Pessoal Jurídica	02.845.987/0001-45
Inscrição Estadual	236.587.241
Área de atuação	Contabilidade
<i>Específicos</i>	
Contato 1	Luiz Antônio Costa
Área	Diretoria

Cargo	Contabilista responsável
Telefone	(48) 259-4031
Ramal	Direto
Celular	(48) 9983-5040
E-mail pessoal	Não possui
Imagem do cartão pessoal	luanco01.jpg
Contato 2	Luiz Celso Costa
Área	Comercial
Cargo	Assessor contábil
Telefone	(48) 259-4030
Ramal	22
Celular	(48) 9981-2022
E-mail pessoal	Não possui
Imagem do cartão pessoal	luanco02.jpg

Figura 21: Necessidades de informação: rede de relacionamentos

As informações supracitadas são comuns a todas as empresas e profissionais que compõem a rede de relacionamentos da Ciseski, e são apresentadas unicamente aqui, para que se evite repetições desnecessárias. Os registros de dados específicos aparecem em duplicidade para enfatizar a necessidade destas informações.

Alguns destes contatos que compõem a rede de relacionamentos possuem características relevantes que devem ser armazenadas no sistema de informação, estas serão listadas juntamente com a sua apresentação a seguir, quando necessário.

5.2 Advogados

A Ciseski trabalha com o escritório de advocacia Newton Silveira, Wilson Silveira e Associados – Advogados, de São Paulo (SP), que oferece serviços de consultoria e assessoria jurídica no âmbito do direito empresarial, com especial enfoque na área de Propriedade Industrial e Intelectual. Fazem o acompanhamento do processo judicial 2313/00 movido pela Ciseski contra a IPCM-Paulista.

5.3 Peritos

O C & S InterPatents é um Escritório Técnico, localizado em São Paulo (SP), especializado no campo de patentes e novas tecnologias, objeto da Propriedade Industrial e Intelectual. Assessora a Ciseski acompanhando o Perito Judicial no exame de produtos similares aos que usam seus conceitos patenteados, objeto do processo judicial 2313/00.

5.4 Engenheiros

A Ciseski também é assessorada pelo escritório Antonini Invenções – Marcas e Patentes, de Florianópolis (SC), que presta consultoria e assessoria na área da propriedade Industrial e Intelectual, registro de Marcas e Patentes e Gestão e Controle de Direitos Autorais, e de Inovação Tecnológica.

Esta empresa possui profissionais especializados, que assessoram no desenvolvimento de processos de pedido de patente. Além disto, acompanham cada uma das etapas das patentes no INPI e fazem busca no banco de dados deste para verificar patentes que possuem semelhança com os produtos da Ciseski.

5.5 Contabilistas

Os serviços de contabilidade da Ciseski são terceirizados, sendo elaborado pelo escritório Luanco Consultoria e Assessoria Contábil, de São José (SC). Mensalmente, após cadastros das notas fiscais de consumo no sistema *Microsoft Money*, estas são remetidas a este escritório, juntamente com extratos bancários e notas fiscais emitidas, que se responsabiliza pelo desenvolvimento das Demonstrações de Resultado, Balanço Patrimonial e Declaração do Imposto de Renda.

5.6 Fornecedores

Por ser uma empresa prestadora de serviços e devido à natureza de seus produtos, a Ciseski tem como fornecedores, algumas empresas que vendem os insumos necessários para o desenvolvimento de seu trabalho, ou seja, papelarias, livrarias, gráficas, etc. Há também as empresas prestadoras de serviços como: companhias aéreas, locadoras de automóveis, hotéis, etc. Estas empresas, em torno de 15 a 25 (quinze a vinte e cinco), não são exclusivas, podendo variar o fornecedor de cada produto ou serviço, de acordo com o preço encontrado.

5.7 Inquilinos

A Ciseski possui inquilinos permanentes, como a Prosegur Brasil S/A, através de seu Centro de Treinamento, e outras pessoas físicas, além de inquilinos de alta temporada, geralmente turistas de outros estados do Brasil, que alugam os imóveis para o verão, feriados e férias em baixa estação.

5.7.1 Inquilinos de alta temporada

O desenvolvimento de um banco de dados para cadastramento destes inquilinos é necessário para que posteriormente sejam enviados *folder's* ou mala direta promovendo os imóveis já utilizados. Para isto, as informações que devem ser coletadas são (figura 22):

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
Código da entidade	INQ0007
Código do imóvel	IMO0004
Data de início da estadia	06/02/2002
Data final da estadia	10/02/2002
Quantidade de pessoas	03
Indicação	INQ0004
Valor pago	R\$ 350,00
Condições de pagamento	À vista

Figura 22: Necessidades de informação: inquilinos de alta temporada

5.7.2 Inquilinos permanentes

Para os inquilinos permanentes, são necessárias as informações listadas na figura 23 para o cadastramento em um banco de dados:

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
Data de vencimento do contrato	07/05/2003
Multa e juros por atraso de pagamento	10% + 1% a.m.
Relação de móveis disponíveis	01 geladeira, 01 cama casal e 01 fogão
Localização no contrato no arquivo físico	GVE P009
Localização no contrato no arquivo digital	C:Ciseski/Campeche

Figura 23: Necessidades de informação: inquilinos permanentes

5.8 Clientes diretos

São considerados clientes diretos as empresas que têm licença para uso da patente de modelo de utilidade explorada pela empresa, e de propriedade de seu sócio majoritário. Há também os clientes em potencial, que fabricam de 1 a 2 (um a dois) carros fortes mensalmente, mas ainda não possuem contrato. Podem ser considerados clientes diretos pois a Ciseski já contatou estas empresas, disponibilizando contrato de licença de uso de patente para que possam continuar produzindo com o conceito patenteado; aguardando a resposta por parte destas empresas.

Atualmente são 2 (duas) empresas que possuem contrato com a Ciseski. Estas fabricantes de carros fortes, além do direito de exploração da patente, recebem, periodicamente, a visita do autor que leva inovações ao produto, sugestões de melhoria do processo e informações sobre a perspectiva de mercado do setor. Uma destas empresas não vem produzindo veículos com o conceito patenteado, deixando de pagar *royalties* à Ciseski.

As necessidades de informações sobre os clientes diretos, além do cadastro geral, são listadas na figura 24, a seguir:

Dados relacionados:	Exemplos de dados:
Código da entidade	CLI0001
Data de vencimento do contrato	20/05/2004
Taxa de <i>royalties</i> recebidos por carro fabricado	2%

Multa por atraso de pagamento	3%
Juros por atraso de pagamento	1% a.m.
ReTEx opaco nº	2158/00
Data de vencimento	31/12/2005
ReTEx transparente nº	2236/00
Data de vencimento	31/12/2005
Certificado ou Título de Registro nº	2T/859/SP/04
Data de vencimento	31/12/2004
Código de marca/modelo/versão nº	TCB800
Código de marca/modelo/versão nº	TCB700

Figura 24: Necessidades de informação: clientes diretos

A taxa de *royalties* recebidos por carro fabricado deve ser cadastrada para que o sistema, juntamente com os dados registrados no lançamento das notas fiscais, calcule o valor do *royalty* recebido por cada veículo produzido.

5.8.1 TCT Blindados

A TCT Blindados (figura 25) é a principal blindadora de carros fortes do país, tendo hoje cerca de 90% deste mercado, fornecendo seus produtos para outros países como Israel, Guatemala, El Salvador, Argentina, Venezuela, entre outros.



Figura 25: TCT Blindados – Vista externa

Fonte: Arquivos da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda.

Além da exploração do conceito patenteado, o contrato com a Ciseski rendeu à TCT Blindados diversas melhorias, proporcionadas pela consultoria do Sr. Jorge Ciseski.

Atualmente é a única fabricante de carros fortes do país que trabalha em linha de produção, conseguindo trabalhar com produção em série (anteriormente à patente MU 7502534-5 a fabricação era feita artesanalmente, um a um), conforme se observa na figura 26. Isto se deu graças ao conceito patenteado, que, a partir de uma célula de segurança perfeita e o externamento do motor, facilitou a forma de blindagem dos veículos.



Figura 26: TCT Blindados – Linha de Produção

Fonte: Arquivos da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda.

Adquiriu documentação própria exigida pelo Exército Brasileiro⁷ para produção de carros fortes através da assessoria da Ciseski, antes era terceirizada, o que trazia custos. Obteve registro junto ao Denatran, retirando código de marca/modelo/versão de seus veículos, que regulamenta a transformação em carro forte junto a este órgão.

Tudo isso, além do crescimento da empresa em pouco tempo, ocorreu graças a visão de mercado e conhecimento trazidos pela consultoria prestada pela Ciseski.

⁷ Carro forte é um produto controlado pelo Exército Brasileiro através do decreto 3.665/00 (R-105), que estabelece normas sobre o material a ser utilizado na fabricação, além de exigir Título de Registro que deve ser renovado a cada triênio.

5.9 Clientes indiretos

São todas as empresas, profissionais ou entidades que fazem a troca de informações com a Ciseski, ou seja, fornecem dados sobre a atual situação do mercado, e recebem as informações que são processadas e desenvolvidas com o objetivo de trazer melhorias ao segmento e divulgar seu produto. Há também as empresas que indiretamente influenciam na aquisição de produtos com os conceitos das patentes exploradas pela Ciseski.

A primeira categoria de empresas que são consideradas clientes indiretos da Ciseski são as transportadoras de valores. São assim classificadas pois, apesar de serem clientes das blindadoras, adquirem o produto que utiliza os conceitos das patentes, ou seja os carros fortes, pagando os valores dos *royalties*, repassados pela TCT Blindados e recebidos pela Ciseski.

A segunda categoria considerada é dos bancos. Incorporam esta classe pois são as empresas que utilizam o serviço gerado pelo carro forte. Além disto, são estas empresas que financiam o pagamento deste produto, podendo exigir a renovação nacional da frota, se constatarem esta necessidade.

A terceira categoria é a das seguradoras. São empresas que fazem a cobertura do dinheiro transportado, podendo exigir veículos com maior segurança que reduzem os riscos de assaltos.

Há também os sindicatos de empregados, que reivindicam os interesses da guarnição, que transporta o dinheiro nacional e podem exigir mais conforto e segurança, tanto em relação à blindagem quanto à dirigibilidade dos veículos.

Uma outra entidade é a polícia federal. Responsável pelas vistorias aos veículos de transporte de valores, emite o Certificado de Vistoria necessário para a circulação do carro forte, sem o qual não recebe cobertura securitária. Com vistorias mais rigorosas este órgão pode não licenciar o veículo para circulação, forçando que frota nacional seja renovada.

E também existe a Comissão Consultiva para Assuntos de Segurança Privada do Ministério da Justiça (CCASP). É uma entidade formada por representantes de diversos segmentos relacionados com a Segurança Privada, como o Exército Brasileiro, sindicatos patronais (ABTV⁸), associação de cursos de formação e aperfeiçoamento de vigilantes (ABCFAV⁹), federação das associações de bancos (FEBRABAN¹⁰), sindicatos dos

⁸ Associação Brasileira de Empresas de Transporte de Valores

⁹ Associação Brasileira dos Cursos de Formação e Aperfeiçoamento de Vigilantes

¹⁰ Federação Brasileira das Associações de Bancos

empregados (CNTV PS¹¹), seguradoras (IRB¹²), bancários (CNB¹³), sindicatos de empresas (FENAVIST¹⁴) e Departamento da Polícia Federal (DPF). Esta comissão, constituída por lei (portaria 73/91), reúne-se trimestralmente sob Coordenação da Polícia Federal, para discutir ações e soluções à Segurança Privada. Possui grande influência no segmento, foi responsável pela exigência de repotencialização e pode estabelecer, através de leis, quaisquer mudanças relacionadas à frota nacional de carros fortes.

Todos estes órgãos, através da CCASP, já receberam os trabalhos técnicos e informativos elaborados pela Ciseski, e alguns deles já solicitaram trabalhos mais específicos e direcionados à sua área, a fim de buscar melhorias aos problemas apresentados nestes trabalhos.

Os fabricantes de chassis, tais como Mercedes-Benz, Ford, Iveco, Volkswagen, Agrale, entre outros, são empresas que não influenciam na aquisição de novos carros fortes, mas são responsáveis pelo fornecimento de parte deles, compondo a relação de clientes indiretos da Ciseski.



FENATRAN: Chassi Multi Uso para blindados.

Figura 27: Chassi desenvolvido para blindados

Fonte: Arquivos da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda.

Através dos trabalhos técnicos, palestras junto a estas montadoras e apresentação dos pontos fracos e carências do segmento, a Ciseski, juntamente com a Ford e a TCT Blindados, desenvolveu um chassis com medidas específicas para carros fortes (figura 27), sem necessidade de retrabalho na blindadora (veja na figura 28 como era feito o ajuste do chassis

¹¹ Confederação Nacional dos Empregados em Empresas de Vigilância, Transporte de Valores e Similares

¹² Instituto de Resseguros do Brasil

¹³ Confederação Nacional dos Bancários

¹⁴ Federação Nacional dos Sindicatos das Empresas de Vigilância, Segurança e Transporte de Valores

para ser utilizado em carros fortes), reduzindo ainda mais o tempo de produção destes veículos.

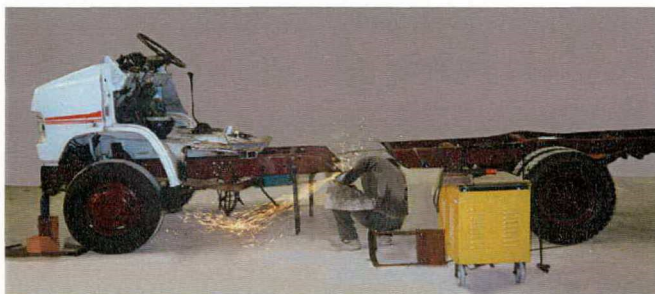


Figura 28: Chassi com corte para ser ajustado para blindados

Fonte: Arquivos da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda.

A busca por novas formas de venda, contato com estes órgãos e clientes indiretos para criar mercado aos produtos da Ciseski é feito de maneira intensa, principalmente pelo fato de que as patentes possuem um prazo de exploração máxima de 15 (quinze) anos. Após este prazo ela cai em domínio público, podendo ser utilizada por qualquer pessoa ou empresa, sem ter que pagar honorário ou *royalties* ao autor.

Além de todos estes setores que abrangem a rede de relacionamentos da Ciseski, há também os profissionais como analistas de sistemas, jornalistas e assessores de comunicação, desenhistas, entre outros, que constantemente são requisitados pela empresa e devem constar em seu cadastro, facilitando o contato para serviços eventuais.

6 AVALIAÇÃO DO SISTEMA ATUAL E PROPOSIÇÕES

Como já foi dito, os sistemas que atualmente são utilizados pela Ciseski não suprem todas as necessidades encontradas. O sistema de cadastros e estatísticas está em fase de implantação, mas seu desenvolvimento não foi terminado. Ainda existem diversas necessidades encontradas com o decorrer da utilização do sistema. Já o sistema financeiro é um pacote pronto que atinge algumas das necessidades financeiras da Ciseski, mas ainda é bastante incompleto.

6.1 Sistema de cadastros e estatísticas

É um sistema que vem sendo desenvolvido por um analista de sistemas contratado (externo à organização), a partir de um levantamento superficial de necessidades, sem o desenvolvimento de um planejamento descritivo. Este sistema já está sendo implantado, e cada nova necessidade encontrada é repassada ao analista, que busca uma maneira de adaptá-la ao sistema existente (ver figura 29).



Figura 29: Sistema de cadastros e estatísticas: tela inicial

Fonte: Arquivos da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda.

Este sistema foi criado com o intuito de disponibilizar um cadastro de toda a rede de relacionamentos da Ciseski para envio de correspondências como mala direta, *folder's* e até mesmo os trabalhos técnicos e informativos desenvolvidos por esta.

Além disto ele deveria conter os registros sobre as informações trazidas dos clientes sobre a produção de carros fortes, e fornecer estatísticas e relatórios, a partir destes dados, sobre a situação e composição da frota nacional de carros fortes.

Figura 30: Sistema de cadastros e estatísticas: tela de cadastros de clientes
Fonte: Arquivos da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda.

A figura 30 mostra a tela de cadastro de clientes, uma das telas de entrada de dados.

6.2 Sistema financeiro

Para o controle financeiro o sistema utilizado pela Ciseski é o *Microsoft Money*, um pacote adquirido pronto que tem servido para controlar as despesas do dia-a-dia da empresa. Apesar disso, o sistema não oferece possibilidade de acompanhamento de aplicações. Este controle anteriormente era feito através do *Microsoft Excel*, mas como a planilha utilizada passou a apresentar problemas de atualização de dados, o controle passou a ser feito apenas por extratos bancários, sem fornecimento de informações detalhadas sobre o real rendimento obtido.

Além disso, o relatório de despesas gerado pelo *Microsoft Money* não detalha as informações conforme necessita a empresa, tendo que ser usado o *Microsoft Excel* como sistema de apoio para executar o detalhamento. Esta necessidade provoca um retrabalho no lançamento e cálculos das despesas, que deverá ser eliminado a partir de um sistema que gere relatórios de acordo com as necessidades na empresa.

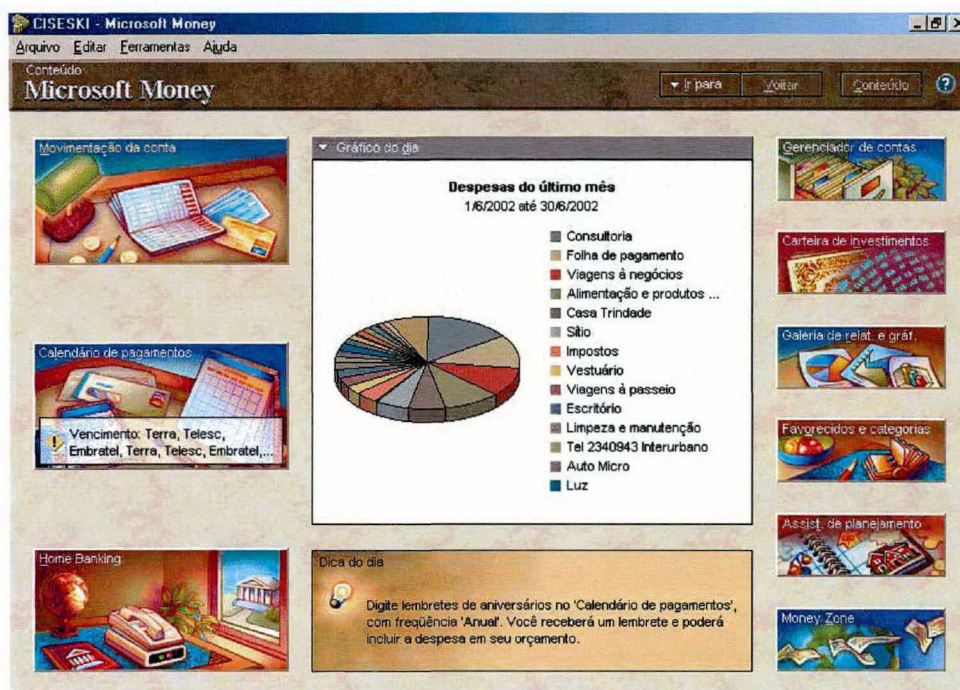


Figura 31: Sistema financeiro: tela de lançamentos

Fonte: Arquivos da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda.

A figura 31 mostra a tela inicial do sistema que vem sendo utilizado. É um programa que apresenta uma *interface* de fácil entendimento e agradável apresentação visual, o que deve ser mantido na execução do novo sistema.

6.3 Proposição de base de dados

A partir do levantamento das necessidades de informação e da análise do sistema atual tem-se parâmetros para o desenvolvimento da proposição do novo sistema. Como as informações geradas pela Ciseski não apresentam muitos processos, referindo-se, principalmente, a dados cadastrais, não se julgou necessário a esquematização gráfica da modelagem de dados. A estruturação das bases de dados para o novo sistema é apresentada a seguir.

Base de dados: compras – informações gerais (Cp-G) – Esta base de dados armazenará as informações gerais da atividade de compras, conforme relatado no levantamento de dados. Deverá ser estruturada de acordo com a figura 32.

Campo	Formato	Tamanho do campo
Comprador	Texto	50
🔑Número do cheque *	Alfanumérico	6
Data de aquisição *	Data	Máscara de entrada
🔑Código da entidade	Alfanumérico	7
🔑Número da nota fiscal do fornecedor	Alfanumérico	10
Desconto total	Moeda	15
Valor total da nota fiscal *	Moeda	15
Motivo da compra	Texto	50

Figura 32: Base de dados: compras – informações gerais

Em todo o sistema, os campos com formato texto deverão sugerir informações que já foram cadastradas anteriormente no mesmo campo caso iniciem com as mesmas letras. Isto facilitará a entrada de dados, eliminando a possibilidade de redundância de dados por erros de digitação.

Quando o sistema identificar um fornecedor que já possui registros anteriores, deve mostrar seu último registro como base inicial de informações para o novo registro.

Os campos que poderiam ter formato numérico e não foram determinados desta maneira, assim são para que não se confunda com dados utilizados para cálculo.

Os itens assinalados com “*” representam os campos que já existiam nos sistemas anteriores, e os identificados pelo símbolo “🔑” apontam os campos chave, que vinculam uma base de dados à outra.

Todas as bases de dados relacionadas com a atividade de compras, contas a pagar e a receber deverão ser vinculadas à base de dados de controle da conta corrente para não haver redundância de dados. No caso da base de dados Cp-G, o ‘número do cheque’ irá vincular a nova compra aos registros de despesas, fazendo este registro uma única vez. Já o campo ‘código do fornecedor’ vinculará esta base de dados a base de cadastro da rede de relacionamento, e o ‘número da nota fiscal’ relacionar-se-á com as bases de dados compras – informações específicas e faturas.

Base de dados: compras – informações específicas (Cp-E) – Esta base de dados armazenará as informações sobre os produtos adquiridos através da atividade de compras, e deverá ser estruturada de acordo com a figura 33.

Campo	Formato	Tamanho do campo
🔑 Número da nota fiscal do fornecedor	Alfanumérico	10
Produto/serviço adquirido	Texto	100
Quantidade de produto/serviço	Numérico	10
Valor unitário do produto/serviço	Moeda	15

Figura 33: Base de dados: compras – informações específicas

Considerando a estrutura da base de dados como uma tabela, a base de dados: Cp-E (figura 33) irá conter quatro colunas, e cada uma de suas linhas representará um novo registro, sendo assim, cada um dos produtos registrados numa mesma nota fiscal ocupará uma nova linha, ocorrendo, neste caso, a repetição da informação do ‘número da nota fiscal’.

Base de dados: faturas (Ft) – As informações sobre as contas a pagar deverão conter um registro para cada data de vencimento diferente, com dados de cada uma das parcelas. Isto deverá ocorrer pois os valores das parcelas poderão variar para cada vencimento. A estrutura desta base de dados está representada na figura 34, a seguir:

Campo	Formato	Tamanho do campo
🔑 Número da nota fiscal do fornecedor	Alfanumérico	10
Data de vencimento da fatura	Data	Máscara de entrada
Valor da parcela	Moeda	15
Multa por atraso de pagamento	Porcentagem	4
Juros por atraso de pagamento	Porcentagem	4

Figura 34: Base de dados: faturas

Como já foi relatado anteriormente, estes dados deverão possibilitar ao sistema de avisar ao usuário, com um dia útil de antecedência, sobre o vencimento da fatura. E em todos os campos do sistema que houver o aparecimento de ‘data de vencimento’ o sistema deverá avisar o usuário com um mês, uma semana e um dia útil de antecedência.

Base de dados: valores aluguel alta temporada (VAT) – O conteúdo da base de dados apresentada na figura 35 servirá para consulta em casos de interesse de inquilinos sobre os imóveis referidos.

Campo	Formato	Tamanho do campo
🔑Código do imóvel	Alfanumérico	7
Valor atual da diária em alta temporada	Moeda	15
Valor atual da diária em alta temporada, com permanência superior a 5 dias	Moeda	15
Valor atual da diária em baixa temporada	Moeda	15
Valor atual da diária em baixa temporada, com permanência superior a 5 dias	Moeda	15
Valor atual da diária em feriados nacionais	Moeda	15

Figura 35: Base de dados: valores aluguel alta temporada

O campo ‘código do imóvel’ estará relacionado ao banco de dados de cadastro de propriedades.

Base de dados: controle recebimento aluguel permanente (VAP) – As informações contidas nesta base de dados (figura 36) serão utilizadas para o controle dos recebimentos referentes aos imóveis de aluguel permanente, já que o mesmo é feito por depósito bancário.

Campo	Formato	Tamanho do campo
🔑Código do imóvel	Alfanumérico	7
🔑Código da entidade	Alfanumérico	7
Data de vencimento	Data	Máscara de entrada
Valor devido	Moeda	15
Desconto (para pagamento feito até o 5º dia útil do mês)	Porcentagem	4
Multa por atraso de pagamento	Porcentagem	4
Juros por atraso de pagamento	Porcentagem	4
Datas do pagamento	Data	Máscara de entrada
Valor pago pelo aluguel	Moeda	15
Valor pago pela luz	Moeda	15

Figura 36: Base de dados: controle recebimento aluguel permanente

O campo ‘código do imóvel’ vinculará esta base de dados à de cadastro de propriedades, já o ‘código da entidade’ estará relacionando com a base de dados de cadastro da rede de relacionamentos.

Base de dados: notas fiscais de clientes – informações gerais (NFC-G) – Estes dados, juntamente com os dados das informações específicas sobre as notas fiscais de clientes, serão

utilizados para controle dos royalties recebidos, através de relatórios, e para obter informações sobre a composição dos modelos da frota nacional, quantos veículos estão com blindagem de acordo com o exigido por lei, entre outras informações, que serão utilizadas para direcionar o campo de atuação que a Ciseski deve focar. A estruturação desta base de dados está representada na figura 37, a seguir:

Campo	Formato	Tamanho do campo
🔗Código da entidade (cliente direto)	Alfanumérico	7
🔗Código da entidade (empresa que adquiriu carro forte)	Alfanumérico	7
Número do lote de notas *	Numérico	4
🔗Número da nota fiscal cliente *	Alfanumérico	10
Data da emissão da nota fiscal *	Data	Máscara de entrada
Quantidade de veículos na nota *	Numérico	5
🔗Código da entidade (órgão financiador) *	Alfanumérico	7
Data de recebimento dos <i>royalties</i> *	Data	Máscara de entrada
Taxa de ICMS *	Porcentagem	4
Taxa de IPI *	Porcentagem	4
Valor total da nota fiscal *	Moeda	15

Figura 37: Base de dados: notas fiscais de clientes – informações gerais

Esta base de dados estará relacionada à base de dados cadastro da rede de relacionamentos através dos campos ‘código da entidade’, e o campo do ‘número da nota fiscal cliente’ a relacionará com a base de dados: notas fiscais de clientes – informações específicas.

Base de dados: notas fiscais de clientes – informações específicas (NFC-E) – As informações contidas nesta base de dados (figura 38) dizem respeito a discriminação dos serviços realizados pelas blindadoras, clientes diretas da Ciseski.

Campo	Formato	Tamanho do campo
🔗Número da nota fiscal cliente *	Alfanumérico	10
Descrição do produto/serviço *	Texto	50
Placa do veículo *	Alfanumérico	7
Sigla do fabricante e modelo do veículo *	Texto	10
Número do chassi *	Alfanumérico	20
Valor unitário do produto/serviço *	Moeda	15

Figura 38: Base de dados: notas fiscais de clientes – informações específicas

Este conjunto de dados, formado pelas duas bases de dados com informações sobre as notas fiscais de clientes, juntamente com as informações cadastrais previamente existentes no sistema, deverão proporcionar a elaboração de relatórios e gráficos pré-definidos e cálculos relativos aos *royalties* a receber.

No sistema anterior estas informações eram armazenadas em uma única base de dados. Isto fazia com que, no caso de notas fiscais com mais de um produto descrito, estas notas fossem lançadas várias vezes, de acordo com a quantidade de produtos. Isto gerava retrabalho com o lançamento desnecessário dos dados cadastrais (base de dados: informações gerais sobre as notas fiscais dos clientes).

Base de dados: notas de reembolso (NR) – Esta base de dados (figura 39) irá fornecer informações para compor um relatório periódico sobre as viagens feitas pelo Sr. Jorge Ciseski, para que seja remetido, juntamente com as passagens aéreas, a serem reembolsadas pela TCT Blindados.

Campo	Formato	Tamanho do campo
Data de ida	Data	Máscara de entrada
Código da cidade de saída	Texto	3
☞Código da entidade (prestador de serviço de transporte)	Alfanumérico	7
Código da cidade de chegada	Texto	3
Valor da passagem	Moeda	15
Quantidade de pernoites	Numérico	10
☞Código da entidade (prestador de serviço de pernoite)	Alfanumérico	7
Valor atual da diária de pernoite	Moeda	15
Valor total gasto com pernoite	Moeda	15
Data de retorno	Data	Máscara de entrada
Código da cidade de saída	Texto	3
☞Código da entidade (prestador de serviço de transporte)	Alfanumérico	7
Código da cidade de chegada	Texto	3
Valor da passagem	Moeda	15
Valor total gasto com transporte	Moeda	15
Valor total a ser reembolsado ^Σ	Moeda	15

Figura 39: Base de dados: notas de reembolso

Os campos identificados com “Σ” deverão ser calculados pelo sistema.

Todos os campos chave desta base de dados vinculam a base de dados NR à base de dados de cadastro da rede de relacionamentos.

Base de dados: controle de conta corrente (CCC) – As informações contidas nesta base de dados (figura 40) serão utilizadas para o controle de entrada e saída de recursos da conta corrente, identificando as áreas que mais consomem os recursos da empresa.

Campo	Formato	Tamanho do campo
Tipo da transação *	Texto	50
☞Código da entidade (fornecedor) *	Alfanumérico	7
☞Número do cheque *	Alfanumérico	6
Tipo de ativo (nível 1) *	Texto	50
Especificação do ativo (nível 2)	Texto	50
Tipo de despesa (nível 3) *	Texto	50
Data da despesa *	Data	Máscara de entrada
Valor da despesa *	Moeda	15

Figura 40: Base de dados: controle de conta corrente

Estas informações registradas deverão proporcionar um relatório com o mesmo formato de um extrato bancário, fornecendo saldos diários, diferenciando-se apenas na discriminação das movimentações efetuadas.

O sistema deverá gerar um resumo geral de entradas e saídas para cada ano, identificando os 5 tipos de ativos que mais consumiram durante cada mês, destacando em fonte de cor vermelha, e os 5 itens que tiveram maior redução em relação ao mês anterior, destacando na cor azul.

Este resumo geral deverá proporcionar a emissão de três relatórios diferentes, os relatórios resumidos (mostrando apenas o nível 1), os detalhados por ativo (mostrando o nível 2) e os detalhados por despesa (nível 3).

Além dos valores em reais, estes relatórios deverão apresentar os recursos em porcentagem, de acordo com a soma de todos os itens no mês. Isto mostrará a representatividade de cada um dos itens no total das receitas e das despesas da empresa.

O sistema também deverá possibilitar a emissão de relatórios ou gráficos por fornecedor, por tipo de ativo, por especificação do ativo, por tipo de despesas, entre outros, podendo acompanhar cada um destes itens individualmente.

O campo ‘código da entidade’ relaciona a base de dados CCC com a de cadastro da rede de relacionamentos.

Base de dados: controle de aplicações – informações gerais (CA-G) – Esta base de dados (figura 41) identificará as aplicações feitas pela Ciseski.

Campo	Formato	Tamanho do campo
☞Código da aplicação	Alfanumérico sequencial	7
Data inicial da aplicação	Data	Máscara de entrada
Tipo de aplicação	Texto	50
Fonte do dinheiro aplicado	Texto	50
Taxa paga pelo banco	Porcentagem	4
Prazo da aplicação	Alfanumérico	20
Valor inicial aplicado (em reais)	Moeda	15
Valor do dólar na data inicial da aplicação	Moeda	15
Valor inicial aplicado (em dólares) ^Σ	Moeda	15
Imposto de renda	Valor padrão definido (em porcentagem)	4

Figura 41: Base de dados: controle de aplicações – informações gerais

O formato indicado como ‘valor padrão definido’ determina que neste campo o valor aparente será fixo, pois ele servirá apenas para fins de cálculo, sendo igual para todas as aplicações registradas. O campo ‘código da aplicação’ vincula a base de dados de informações gerais de controle de aplicações com a de informações específicas.

Base de dados: controle de aplicações – informações específicas (CA-E) – Estas informações (figura 42) servirão para ter um acompanhamento de cada uma das aplicações feitas pela Ciseski, mostrarão o crescimento e rendimento obtido mês à mês.

Campo	Formato	Tamanho do campo
☞Código da aplicação	Alfanumérico sequencial	7
Índice da aplicação	Porcentagem	4
Taxa real recebida ^Σ	Porcentagem	4
Índice da poupança	Porcentagem	4

Valor da aplicação referente ao mês anterior	Moeda	15
Valor da aplicação referente ao mês anterior em dólares ^Σ	Moeda	15
Rendimento no mês ^Σ	Moeda	15
Valor atual da aplicação em reais ^Σ	Moeda	15
Valor atual da aplicação em dólares ^Σ	Moeda	15

Figura 42: Base de dados: controle de aplicações – informações específicas

Base de dados: arquivo de documentos (AD) – o principal objetivo do desenvolvimento de um novo sistema para a Ciseski foi criar uma base de dados com os registros de todos os documentos armazenados nos arquivos físicos e digitais da empresa, proporcionando, a partir de uma consulta, a localização rápida do documento necessário.

O sistema também deverá proporcionar a emissão de relatórios com a descrição da localização dos principais documentos e pastas pesquisados, servindo de consulta física (manual).

A estrutura para esta base de dados está apresentada na figura 43:

Campo	Formato	Tamanho do campo
Natureza do documento	Texto	50
🔑Código do documento	Alfanumérico sequencial	9
Fonte da informação	Texto	100
🔑Código da entidade (destinatário)	Alfanumérico	7
🔑Código da entidade (remetente)	Alfanumérico	7
Assunto principal	Texto	100
Assuntos específicos	Texto	150
Objetivo do documento	Texto	150
Palavras chave	Texto	3 x 50
Data do documento	Data	Máscara de entrada
Localização nos arquivos físicos	Alfanumérico	10
Localização nos arquivos digitais	Hiperlink	100
Número de cópias do documento	Alfanumérico	10
Destinatário de cópia	Texto	50
Motivo de envio de cópia	Texto	50

Figura 43: Base de dados: arquivo de documentos

Os campos com formato ‘alfanumérico seqüencial’ serão compostos de três letras para identificar a categoria do registro (neste caso: COR – para correspondência, FAX – para fax, REP – para reportagem, etc; ou para cadastros: fornecedor – FOR, cliente – CLI, imóvel – IMO, etc.), e seis números (para documentos) ou quatro (para rede de relacionamentos) que deverão ser seqüenciais em cada categoria (como: FAX000152, REP000092; FOR0001, FOR0002; CLI0001, CLI0002; IMO0001, IMO0002, etc.).

O formato em ‘*hiperlink*’ deverá proporcionar ao usuário, em uma consulta, a facilidade de, ao clicar na palavra, abrir o documento pesquisado.

O campo ‘código do documento’ é chave pois vincula esta base e dados à de fluxo de documentos, e os campos ‘código da entidade’ estão relacionados com a base de dados cadastro da rede de relacionamentos.

Base de dados: fluxo de documentos (FD) – complementando a base de dados AD, esta base de dados irá registrar a movimentação de documentos retirados de seus locais de arquivo, servindo de controle do fluxo de documentos. Sua estrutura está apresentada na figura 44 abaixo:


Campo	Formato	Tamanho do campo
 Código do documento	Alfanumérico	9
Registro de retirada – responsável	Texto	50
Motivo da retirada	Texto	100
Data de retirada	Data	Máscara de entrada
Situação do documento	Texto	100
Data prevista de retorno	Data	Máscara de entrada
Data real de retorno	Data	Máscara de entrada

Figura 44: Base de dados: fluxo de documentos

A partir do dado ‘data prevista de retorno’ o sistema deverá avisar ao usuário sobre os documentos que estão fora do arquivo, identificando o motivo e controlando para que o mesmo seja re-arquivado.

Base de dados: cadastro de propriedades (CP) – É uma base de dados cadastral, servirá para obter um melhor controle das propriedades administradas pela Ciseski, e deverá apresentar a seguinte estrutura (figura 45):



Campo	Formato	Tamanho do campo
 Código do imóvel	Alfanumérico sequencial	7
Nome do proprietário	Texto	50
Endereço completo	Texto	200
CEP	Numérico	Máscara de entrada
Cidade	Texto	50
Estado	Texto	50
Telefone	Numérico	Máscara de entrada
Data de aquisição	Data	Máscara de entrada
Valor do imóvel (em US\$)	Moeda	15
Área do terreno	Numérico	10
Características da propriedade	Texto	100
Área construída	Numérico	10
Períodos em que estiveram em reforma	Texto	100
Descrição das reformas feitas	Texto	200
Custo das reformas	Moeda	15
Data de vencimento de IPTU	Data	Máscara de entrada
Valor médio estimado de IPTU	Moeda	15
Descrição da situação atual	Texto	150
Fotos da propriedade	Imagem	Imagem
Valor para locação mensal	Moeda	15

Figura 45: Base de dados: cadastro de propriedades

O campo com formato ‘imagem’ representa que na tela de consulta sobre a propriedade deverá aparecer a imagem do imóvel, que estará digitalizada. O campo ‘código do imóvel’ relaciona esta base de dados às bases de dados VAT, VAP, IAT e IP.

Base de dados: acompanhamento de patentes – informações gerais (AP-G) – As informações registradas nesta base de dados (figura 46) identificarão as patentes acompanhadas pela Ciseski, sejam as que a empresa administra ou as que são de seu interesse.

Campo	Formato	Tamanho do campo
 Número da patente	Alfanumérico	10
Natureza da patente	Texto	50
Título	Texto	100
Resumo	Texto	350

Data do depósito de pedido	Data	Máscara de entrada
Depositante (s)	Texto	50
Inventor (es)	Texto	50
Procurador (es)	Texto	50
Data de vencimento das anuidades	Data	Máscara de entrada
Valor das anuidades	Moeda	15
Valor total gasto com a patente ^Σ	Moeda	15
Situação atualizada e mais recente	Texto	100

Figura 46: Base de dados: acompanhamento das patentes – informações gerais

O campo ‘valor total gasto com a patente’ deverá apresentar o somatório dos campos ‘custo da ocorrência – patente’, que aparece na base de dados de informações específicas do acompanhamento de patentes.

O campo ‘situação atualizada e mais recente’ deverá ser preenchido pelo último registro que consta na base de dados com a qual está relacionada.

O número da patente, por ser único para cada uma delas, servirá como campo chave para relacionar as bases de dados de informações gerais e específicas de acompanhamento de patentes.

Base de dados: acompanhamento de patentes – informações específicas (AP-E) – As informações registradas nesta base de dados (figura 47) identificarão as patentes acompanhadas pela Ciseski, sejam as que a empresa administra ou as que são de seu interesse.


Campo	Formato	Tamanho do campo
 Número da patente	Alfanumérico	10
Ocorrência – patente	Texto	200
Número da revista em que foi publicada	Alfanumérico	10
Data da revista em que foi publicada	Data	Máscara de entrada
Custo da ocorrência – patente	Moeda	15

Figura 47: Base de dados: acompanhamento de patentes – informações específicas

Base de dados: processos judiciais – informações gerais (PJ-G) – Os dados que constam na figura 48 representam as informações que deverão ser cadastradas para poder melhor acompanhar o processo judicial existente e outros que possam vir adiante.



Campo	Formato	Tamanho do campo
 Código da entidade (empresa processada)	Alfanumérico	7
 Número do processo	Alfanumérico	20
Causa do processo	Texto	300
Local do processo	Texto	Máscara de entrada
Advogados responsáveis	Texto	200
Valor total gasto com o processo ^Σ	Moeda	15
Localização nos arquivos físicos	Alfanumérico	10
Localização nos arquivos digitais	<i>Hiperlink</i>	100
Situação atualizada e mais recente	Texto	300

Figura 48: Base de dados: processos judiciais – informações gerais

O campo ‘valor total gasto com o processo’ deverá apresentar o somatório dos campos ‘custo da ocorrência – processo’ que aparece na base de dados de informações específicas dos processos judiciais. Estas duas bases de dados estarão vinculadas através do campo ‘número do processo’.

Base de dados: processos judiciais – informações específicas (PJ-E) – Os dados que constam nesta base de dados (figura 49) complementarão o acompanhamento do processo judicial existente e outros que possam vir adiante.



Campo	Formato	Tamanho do campo
 Número do processo	Alfanumérico	20
Data da ocorrência – processo	Data	Máscara de entrada
Ocorrência – processo	Texto	200
Custo da ocorrência – processo	Moeda	15

Figura 49: Base de dados: processos judiciais – informações específicas

Base de dados: cadastro da rede de relacionamentos – informações gerais (CRR-G) – Esta base de dados (figura 50) irá conter o cadastro de toda a rede de relacionamentos da Ciseski.

Campo	Formato	Tamanho do campo
Categoria *	Texto	50
 Código da entidade	Alfanumérico sequencial	7
Nome da entidade *	Texto	100

Endereço completo *	Texto	200
CEP *	Numérico	Máscara de entrada
Cidade *	Texto	50
Estado *	Texto	50
País	Texto	50
Telefone *	Numérico	Máscara de entrada
Fax *	Numérico	Máscara de entrada
E-mail *	Texto	100
Site	Hyperlink	100
Cadastro Nacional de Pessoal Jurídica *	Numérico	Máscara de entrada
Inscrição Estadual *	Numérico	Máscara de entrada
Área de atuação	Texto	50

Figura 50: Base de dados: cadastro da rede de relacionamentos – informações gerais

O campo ‘código da entidade’ relaciona esta base de dados às bases de dados Cp-G, NFC-G, NR, CCC, AD, PJ-G, VAP, CRR-E, IAT, IP e CD.

Base de dados: cadastro da rede de relacionamentos – informações específicas (CRR–E) – Complementa a base de dados CRR–G com o intuito de registrar todos os contatos possíveis da empresa ou entidade cadastrada, sem ser restringido pela falta de campo para preencher. A base de dados CRR–E está apresentada na figura 51 a seguir:

Campo	Formato	Tamanho do campo
 Código da entidade	Alfanumérico	7
Contato *	Texto	50
Setor *	Texto	50
Cargo	Texto	50
Telefone *	Numérico	Máscara de entrada
Ramal	Numérico	10
Celular *	Numérico	Máscara de entrada
E-mail pessoal *	Texto	100
Imagem do cartão pessoal *	Imagem	Imagem

Figura 51: Base de dados: cadastro da rede de relacionamentos – informações específicas

Base de dados: inquilinos de alta temporada (IAT) – Juntamente com a base de dados CRR esta irá proporcionar à Ciseski a emissão de etiquetas para que sejam enviados *folder's*

ou mala direta aos inquilinos que já estiveram nos imóveis administrados pela empresa. A estruturação desta base de dados está apresentada na figura 52:

Campo	Formato	Tamanho do campo
🔗Código da entidade	Alfanumérico	7
🔗Código do imóvel	Alfanumérico	7
Data de início da estadia	Data	Máscara de entrada
Data final da estadia	Data	Máscara de entrada
Quantidade de pessoas	Numérico	2
Indicação	Alfanumérico	7
Valor pago	Moeda	15
Condições de pagamento	Texto	50

Figura 52: Base de dados: inquilinos de alta temporada

Base de dados: inquilinos permanentes (IP) – Esta base de dados (figura 53) irá conter os dados necessários sobre o contrato dos inquilinos permanentes.

Campo	Formato	Tamanho do campo
🔗Código da entidade	Alfanumérico	7
🔗Código do imóvel	Alfanumérico	7
Data de vencimento do contrato	Data	Máscara de entrada
Multa por atraso de pagamento	Porcentagem	4
Juros por atraso de pagamento	Porcentagem	4
Relação de móveis disponíveis	Texto	1000
Localização nos arquivos físicos	Alfanumérico	10
Localização nos arquivos digitais	<i>Hiperlink</i>	100

Figura 53: Base de dados: inquilinos permanentes

Base de dados: clientes diretos (CD) – Os registros desta base de dados (figura 54) dizem respeito as informações contratuais e específicas dos clientes diretos. Estas informações deverão estar vinculadas à base de dados CRR–G.

Campo	Formato	Tamanho do campo
🔗Código da entidade	Alfanumérico	7
Data de vencimento do contrato	Data	Máscara de entrada
Taxa de <i>royalties</i> recebidos por carro fabricado	Porcentagem	4
Multa por atraso de pagamento	Porcentagem	4

Juros por atraso de pagamento	Porcentagem	4
ReTEx opaco nº	Alfanumérico	20
Data de vencimento	Data	Máscara de entrada
ReTEx transparente nº	Alfanumérico	20
Data de vencimento	Data	Máscara de entrada
Certificado ou Título de Registro nº	Alfanumérico	20
Data de vencimento	Data	Máscara de entrada
Código de marca/modelo/versão nº	Alfanumérico	20
Data de vencimento	Data	Máscara de entrada

Figura 54: Base de dados: clientes diretos

Para a padronização dos elementos de dados, faz-se necessário o desenvolvimento de um dicionário de dados que localize cada um dos campos nas bases de dados que compõem o novo sistema de informação, descrevendo somente em alguns deles o conteúdo, tendo em vista que a maioria dos nomes adotados já sugere o mesmo. Sua estrutura está apresentada na figura 55, a seguir:

Campo	Descrição	Base de dados em que é utilizado
Advogados responsáveis	Profissionais contratados para acompanhar processos judiciais em defesa da Ciseski	PJ-G
Área construída		CP
Área de atuação		CRR-G
Área do terreno		CP
Assunto principal	Tema geral do documento arquivado	AD
Assuntos específicos	Conteúdo abordado a respeito do assunto principal	AD
Cadastro Nacional de Pessoal Jurídica		CRR-G
Características da propriedade	Condições físicas do terreno	CP
Cargo	Função do contato na entidade	CRR-E
Categoria	Classificação dada a entidade ou empresa da rede de relacionamentos	CRR-G
Causa do processo		PJ-G
Celular	Número do telefone móvel particular	CRR-E

Campo	Descrição	Base de dados em que é utilizado
CEP		CP; CRR-G
Certificado ou Título de Registro nº	Número do registro que a empresa que fabrica ou faz reformas em carros fortes possui junto ao Exército Brasileiro	CD
Cidade		CP; CRR-G
Código da aplicação	Registro dado às aplicações como forma de distingui-las	CA-G; CA-E
Código da cidade de chegada	Três letras que identificarão a cidade de chegada de uma viagem	NR
Código da cidade de saída	Três letras que identificarão a cidade de saída de uma viagem	NR
Código da entidade	Registro dado a cada uma das entidades que pertencem a rede de relacionamentos da Ciseski como forma de distingui-las	Cp-G; NFC-G; NR; CCC; AD; PJ-G; CRR-G; CRR-E; IAT; IP; CD; VAP
Código de marca/modelo/versão nº	Código adquirido junto ao Denatran para acrescentar ao número do chassi do veículo transformado em carro forte, identificando-o como um novo tipo de veículo	CD
Código do documento	Registro dado aos documentos como forma de identifica-los sem a necessidade de descreve-lo	AD; FD
Código do imóvel	Registro dado aos imóveis como forma de identifica-los sem a necessidade de descreve-los	VAT; VAP; CP; IAT
Comprador	Responsável pela compra feita	Cp-G
Condições de pagamento		IAT
Contato	Nome da pessoa com quem a empresa tem relacionamento dentro da entidade cadastrada	CRR-E
Custo da ocorrência – patente	Valor gasto com cada etapa ocorrida em relação à patente	AP-E

Campo	Descrição	Base de dados em que é utilizado
Custo da ocorrência – processo	Valor gasto com cada etapa ocorrida em relação ao processo judicial	PJ-E
Custo das reformas	Valor total gasto para reformar o imóvel referido	CP
Data da despesa	Data em que foi feito o desembolso do produto ou serviço adquirido	CCC
Data da emissão da nota fiscal		NFC-G
Data da ocorrência – processo	Data em que ocorreu determinada etapa do processo judicial	PJ-E
Data da revista em que foi publicada	Data de emissão da Revista de Propriedade Industrial em que foi publicada a etapa da patente	AP-E
Data de aquisição		Cp-G; CP
Data de ida		NR
Data de início da estadia		IAT
Data de recebimento dos <i>royalties</i>	Data em que efetivamente o valor dos <i>royalties</i> referente àquele registro foi recebido	NFC-G
Data de retirada	Data em que o documento foi retirado dos arquivos físicos	FD
Data de retorno		NR
Data de vencimento		VAP; CD
Data de vencimento da fatura		Ft
Data de vencimento das anuidades		AP-G
Data de vencimento de IPTU		CP
Data de vencimento do contrato		IP; CD
Data do depósito de pedido	Data em que o pedido de patente foi registrado no INPI	AP-G
Data do documento		AD
Data do pagamento	Data em que efetivamente o pagamento foi efetuado	VAP
Data final da estadia		IAT
Data inicial da aplicação		CA-G

Campo	Descrição	Base de dados em que é utilizado
Data prevista de retorno	Data em que provavelmente o documento irá ser devolvido ao arquivo físico	FD
Data real de retorno	Data em que realmente o documento foi devolvido ao arquivo físico	FD
Depositante (s)	Pessoa ou empresa requerente do processo de pedido de patente, será o detentor ou proprietário	AP-G
Desconto (para pagamento feito até o 5º dia útil do mês)		VAP
Desconto total		Cp-G
Descrição da situação atual	Situação em que se encontra o imóvel em relação a aluguel	CP
Descrição das reformas feitas		CP
Descrição do produto/serviço		NFC-E
Destinatário de cópia		AD
<i>E-mail</i>		CRR-G
<i>E-mail</i> pessoal		CRR-E
Endereço completo	Nome da rua, número, complemento e bairro	CP; CRR-G
Especificação do ativo (nível 2)	Discriminação do tipo de ativo	CCC
Estado		CP; CRR-G
Fax	Número de telefone para recebimento de fax	CRR-G
Fonte da informação		AD
Fonte do dinheiro aplicado		CA-G
Fotos da propriedade		CP
Imagem do cartão pessoal		CRR-E
Imposto de renda	Porcentagem descontada da aplicação para imposto de renda	CA-G
Indicação	Pessoa ou entidade que indicou o imóvel ao novo inquilino	IAT
Índice da aplicação		CA-E

Campo	Descrição	Base de dados em que é utilizado
Índice da poupança		CA-E
Inscrição Estadual		CRR-G
Inventor (es)	Pessoa (s) responsável (eis) pelo desenvolvimento ou criação do produto patentado	AP-G
Juros por atraso de pagamento		IP; CD; Ft; VAP
Local do processo	Cidade em que o processo judicial está correndo	PJ-G
Localização nos arquivos digitais		AD; PJ-G; IP
Localização nos arquivos físicos		AD; PJ-G; IP
Motivo da compra		Cp-G
Motivo da retirada		FD
Motivo de envio de cópia		AD
Multa por atraso de pagamento		IP; CD; Ft; VAP
Natureza da patente	Se a patente é um Modelo de Utilidade, Desenho Industrial, Patente de Invenção ou outro tipo	AP-G
Natureza do documento	Se é um fax, <i>e-mail</i> , reportagem, correspondência, entre outros	AD
Nome da entidade		CRR-G
Nome do proprietário		CP
Número da nota fiscal cliente		NFC-G; NFC-E
Número da nota fiscal fornecedor		Cp-G; Cp-E; Ft
Número da patente		AP-G; AP-E
Número da revista em que foi publicada	Número da Revista de Propriedade Industrial em que a ocorrência foi publicada	AP-E
Número de cópias do documento		AD
Número do chassi		NFC-E
Número do cheque		Cp-G; CCC
Número do lote de notas		NFC-G
Número do processo		PJ-G; PJ-E
Objetivo do documento		AD

Campo	Descrição	Base de dados em que é utilizado
Ocorrência – patente	Acontecimento em relação ao andamento da patente	AP-E
Ocorrência – processo	Acontecimento em relação ao andamento do processo judicial	PJ-E
País		CRR-G
Palavras chave	Palavras escolhidas como referências em relação ao documento arquivado	AD
Períodos em que estiveram em reforma		CP
Placa do veículo		NFC-E
Prazo da aplicação		CA-G
Procurador (es)	Pessoa ou entidade responsável pelo contato entre o INPI e o detentor da patente	AP-G
Produto/serviço adquirido		Cp-E
Quantidade de pernoites		NR
Quantidade de pessoas	Número de pessoas que estiveram hospedadas no imóvel	IAT
Quantidade de produto/serviço		Cp-E
Quantidade de veículos na nota	Número de veículos registrados em uma única nota fiscal	NFC-G
Ramal		CRR-E
Registro de retirada – responsável	Responsável pela retirada do documento do arquivo	FD
Relação de móveis disponíveis	Discriminação dos móveis alugados juntamente com o imóvel	IP
Rendimento no mês		CA-E
Resumo	Síntese da descrição do pedido de patente	AP-G
ReTEEx opaco nº	Número do Registro Técnico Experimental aprovado pela Secretaria de Ciência e Tecnologia para blindagem opaca	CD

Campo	Descrição	Base de dados em que é utilizado
ReTEx transparente nº	Número do Registro Técnico Experimental aprovado pela Secretaria de Ciência e Tecnologia para blindagem transparente	CD
Setor		CRR-E
Sigla do fabricante e modelo veículo		NFC-E
Site		CRR-G
Situação atualizada e mais recente	Última ocorrência em relação ao processo judicial ou ao andamento da patente	AP-G; PJ-G
Situação do documento		FD
Taxa de ICMS		NFC-G
Taxa de IPI		NFC-G
Taxa de <i>royalties</i> recebidos por carro fabricado		CD
Taxa paga pelo banco		CA-G
Taxa real recebida	Diferença entre o índice da aplicação, a taxa paga pelo banco e o imposto de renda	CA-E
Telefone		CP; CRR-G; CRR-E
Tipo da transação		CCC
Tipo de aplicação		CA-G
Tipo de ativo (nível 1)		CCC
Tipo de despesa (nível 3)		CCC
Título		AP-G
Valor atual da aplicação em dólares		CA-E
Valor atual da aplicação em reais		CA-E
Valor atual da diária de pernoite		NR
Valor atual da diária em alta temporada		VAT
Valor atual da diária em alta temporada, com permanência superior a 5 dias		VAT
Valor atual da diária em baixa temporada		VAT

Campo	Descrição	Base de dados em que é utilizado
Valor atual da diária em baixa temporada, com permanência superior a 5 dias		VAT
Valor atual da diária em feriados nacionais		VAT
Valor da aplicação referente ao mês anterior		CA-E
Valor da aplicação referente ao mês anterior em dólares		CA-E
Valor da despesa		CCC
Valor da parcela		Ft
Valor da passagem		NR
Valor das anuidades		AP-G
Valor devido		VAP
Valor do dólar na data inicial da aplicação		CA-G
Valor do imóvel (em US\$)		CP
Valor inicial aplicado (em dólares)		CA-G
Valor inicial aplicado (em reais)		CA-G
Valor médio estimado de IPTU		CP
Valor pago pela estadia	Para aluguel de alta temporada	IAT
Valor pago pela luz		VAP
Valor pago pelo aluguel	Para aluguel permanente	VAP
Valor para locação mensal		CP
Valor total a ser reembolsado		NR
Valor total da nota fiscal		Cp-G; NFC-G
Valor total gasto com a patente		AP-G
Valor total gasto com o processo		PJ-G
Valor total gasto com pernoite		NR
Valor total gasto com transporte		NR
Valor unitário do produto/serviço		Cp-E; NFC-E

Figura 55: Dicionário de dados

Cada organização requer soluções diferenciadas para o gerenciamento de informações, a fim de maximizar o uso destas. O desenvolvimento de um sistema de informações que seja

adequado a uma empresa, deve partir do levantamento das necessidades e dados disponíveis. Estes dados, bem estruturados e descritos, em seus conteúdos e inter-relações, são a base para um sistema de informações sólido, padronizado, de fácil entendimento e manutenção, e capaz de sofrer ajustes e implementos sem maiores dificuldades.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Quando se investiga a estrutura de uma organização, seja ela muito ou pouco complexa, observa-se uma série de características que são peculiares a cada uma delas.

A cultura, o clima e o ambiente organizacional, os objetivos e metas, a visão de negócio dão diretrizes para a elaboração de planos estratégicos de atuação e expansão das organizações. Entretanto, para o desenvolvimento e aplicação de qualquer projeto neste sentido, faz-se necessária uma gama de informações bem estruturada sobre as mais diversas áreas da empresa.

Este estudo realizado proporcionou à acadêmica não apenas a estruturação das informações da Ciseski, como também a visualização e o entendimento de diversas práticas administrativas ocorridas na organização e que várias vezes passam despercebidas.

O estudo proposto proporcionou a estruturação das informações da Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda., através da elaboração de uma base de dados.

O conhecimento prévio da organização, tido pela acadêmica, facilitou o atingimento dos objetivos específicos deste trabalho, tais como identificar as atividades desenvolvidas na Ciseski Marketing, Administração e Participação Ltda., levantar as origens das informações e seus processos, a formatação do armazenamento das informações e a necessidade de novas informações, baseado no referencial teórico, proporciona os subsídios necessários à informatização de todo o sistema de informações da Ciseski.

As bases de dados propostas ainda são passíveis de mudança ao longo do desenvolvimento do sistema, conforme sejam encontradas novas necessidades de informações ou diferente lógica em seu armazenamento, mas certamente servem ao propósito de estabelecimento das funções mínimas a serem executadas em termos de suporte operacional e ao processo decisório.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, M. S. **Administração estratégica de sistemas de informações**. Apostila da disciplina Administração e Informática I, da UFSC, 2002.
- BEUREN, I. M. **Gerenciamento da informação: um recurso estratégico no processo de gestão empresarial**. São Paulo: Atlas, 1998.
- BIO, S. R. **Sistemas de informação: um enfoque gerencial**. São Paulo: Atlas, 1996.
- CAUTELA, A. L.; POLLONI, E. G. F. **Sistemas de informação na administração de empresas**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1996.
- CHAVES, E. O. C.; FALSARELLA, O. M. Sistemas de informação e sistemas de apoio à decisão. **Revista do instituto de informática – PUCCAMP**, v. 3, n. 1, Campinas, 1995.
- DAVIS, W. S. **Análise e projeto de sistemas: uma abordagem estruturada**. Rio de Janeiro: Livros técnicos e científicos, 1989.
- DeMARCO, T. **Análise estruturada e especificação de sistema**. Rio de Janeiro: Campus, 1989.
- GANE, C.; SARSON, T. **Análise estruturada de sistemas**. Rio de Janeiro: Livros técnicos e científicos, 1995.
- GODOY, A. S. Introdução a pesquisa qualitativa e suas possibilidades. **Revista de administração de empresas**. São Paulo. v. 35, n. 2, 1995.
- LAUDON, K. C.; LAUDON J. P. **Sistema de informação: com internet**. 4. ed. Rio de Janeiro: Livros técnicos e científicos, 1999.
- MATTAR, F. N. **Pesquisa de marketing: metodologia, planejamento**. Vol. 1. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.
- McGEE, J. V.; PRUSAK, L. **Gerenciamento estratégico da informação: aumente a competitividade e a eficiência de sua empresa utilizando a informação como uma ferramenta estratégica**. Rio de Janeiro: Campus, 1994.
- MINAYO, Maria Cecília de Souza. **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. Petrópolis: Vozes, 6ª edição, 1994.
- RESENDE, D. A.; ABREU A. F. **Tecnologia da informação aplicada a sistemas de informação empresarial: o papel estratégico da informação e dos sistemas de informação das empresas**. São Paulo: Atlas, 2000.

ROESCH, S. M. A. **Projetos de estágio e de pesquisa em administração**: guia para estágios, trabalhos de conclusão, dissertações e estudos de caso. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

STAIR, R. M. **Princípios de sistemas de informação**: uma abordagem gerencial. 2. ed. Rio de Janeiro: Livros técnicos e científicos, 1998.

TORRES, N. A. **Competitividade empresarial com a tecnologia de informação**. São Paulo: Makron Books, 1995.

_____. **Manual de planejamento de informática empresarial**. São Paulo: Makron Books, 1994.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1998.

VIDAL, A. G. R. **Informática na pequena e média empresa**: como informatizar seu negócio. São Paulo: Pioneira, 1995.

ANEXOS

ANEXO A



REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL
Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo
Instituto Nacional de Propriedade Industrial

CARTA PATENTE Nº MU 7502534-5 *Modelo de Utilidade*

O INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL, para garantia da propriedade e do uso exclusivo do privilégio, na forma dos anexos, expede, nos termos da legislação em vigor, reservados os direitos de terceiros e a responsabilidade do Governo quanto à novidade e à utilidade, a presente patente, mediante as características e condições abaixo:

(21) Número do Depósito : MU 7502534-5

(22) Data do Depósito : 20/10/1995

(43) Data da Publicação do Pedido : 13/01/1998

(51) Classificação Internacional : B60P 3/03; F41H 7/02

(54) Título : CABINA E COMPARTIMENTO DE GUARNIÇÃO DE VEÍCULOS ESPECIAIS DE TRANSPORTE DE VALORES

(73) Titular : Jorge Antonio Ciseski, Industrial e Comerciante, CGC/CPF: 04918045987. Endereço: Rua Servidão Ventura, no. 156, Florianópolis, Santa Catarina, Brasil (BR/SC), CEP: 88035-000. Cidadania: Brasileira.

(72) Inventor : Jorge Antonio Ciseski, Industrial e Comerciante, CGC/CPF: 04918045987. Endereço: R Servidão Ventura, no. 156, Florianópolis, Santa Catarina, Brasil, CEP: 88036-644. Cidadania: Brasileira.

Prazo de Validade : 15 (quinze) anos contados a partir de 20/10/1995, observadas as condições legais.

Expedida em : 19 de Outubro de 1999.


José Graça Aranha
Presidente do INPI


Carlos Pazos Rodriguez
Chefe da SAAPAT

